

INTERSHOP™



Geschäftsbericht 2001

Inhalt

Vorwort ▶ 4

**Konzernlagebericht und Lagebericht der Intershop
Communications AG ▶ 7**

Bestätigungsvermerk Konzern ▶ 24

Konzern-Jahresabschluss ▶ 25

Konzern-Bilanz ▶ 25

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung ▶ 26

Konzern-Kapitalflussrechnung ▶ 27

Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung ▶ 28

Konzernanhang ▶ 30

Unterschiede zwischen U.S.-GAAP und HGB ▶ 56

Jahresabschluss Intershop Communications AG ▶ 59

Bilanz Intershop Communications AG ▶ 59

Gewinn- und Verlustrechnung Intershop Communications AG ▶ 60

Anhang Intershop Communications AG ▶ 61

Bestätigungsvermerk Intershop Communications AG ▶ 68

Bericht des Aufsichtsrats ▶ 69

Konzern-Informationen ▶ 70

Vorwort

4

Sehr geehrte Aktionäre, Kunden, Partner und Mitarbeiter,

2001 war sowohl für Intershop als auch für den gesamten E-Business-Softwaremarkt eine Herausforderung. Wir bewegten uns in einem extrem schwierigen gesamtwirtschaftlichen und branchenspezifischen Umfeld. Im Jahr 2001 glitten die wichtigsten Wirtschaftsräume der Welt, die Vereinigten Staaten und Europa, in die Rezession ab. Im Zuge dieser Entwicklung reduzierten Unternehmen in aller Welt ihre Ausgaben für Informationstechnologie und verschoben die Einführung von E-Business-Initiativen.

Auch Intershop blieb von dieser Entwicklung nicht verschont. Wir mussten die Zahl unserer Mitarbeiter weltweit reduzieren, konzentrierten uns dabei jedoch auf unsere Kernkompetenzen und bauten diese noch weiter aus. Dies gilt vor allem für unsere führende Technologie sowie unser globales Netz von Partnern und erfolgreichen Kunden.

Um das Unternehmen wieder in die Gewinnzone zurückzuführen, startet Intershop das Jahr 2002 mit der Umsetzung folgender Initiativen:

Neues Führungsteam: Es wurde ein neues Managementteam ernannt, das vom Stammsitz des Unternehmens in Jena geleitet wird. In diesem neuen Managementteam wird mehr Managern direkte Ergebnisverantwortung übertragen. Durch diese neue Struktur erreichen wir eine stärkere Kundenorientierung sowie kürzere Marktreaktionszeiten.

Vereinfachte Unternehmensstruktur: Intershop führt eine Vereinfachung und Verschlankeung der Organisationsstruktur von der obersten bis zur untersten Ebene durch und erhöht damit die betriebliche Effizienz. Alle Funktionen auf Gesamtunternehmensebene werden in der neuen Firmenzentrale in Jena zusammengefasst.

Erweitertes Produktportfolio: Aufbauend auf dem Erfolg unserer branchenführenden Technologie Enfinity verfolgen wir eine konsequente, zukunftsweisende Produktstrategie. Mit der Einführung unserer branchenspezifischen Softwarelösungen sowie der einzigartigen Enfinity MultiSite-, Enfinity Content Management- und Intershop Procurement-Lösungen positionierten wir Intershop im Jahre 2001 als Anbieter kompletter E-Business-Lösungen. In einer zunehmend globalisierten Welt können unsere Kunden mithilfe dieser Lösungen für mehrere Geschäftsbereiche E-Commerce-Initiativen und Dateninhalte über organisatorische und geographische Grenzen hinweg zentral bearbeiten und verwalten.

Globales Enterprise-Vertriebsprogramm: Nach Schaffung einer schlankeren und effizienteren Organisationsstruktur stehen umsatzwirksame Aktivitäten im Mittelpunkt unserer Bemühungen. In diesem Zusammenhang konzentrieren wir uns auf global operierende Unternehmenskunden. Bestandskunden bieten wir zusätzlich die neuen Enfinity MultiSite- und Enfinity Content Management-Produkte an. Wir forcieren gleichzeitig den indirekten Vertrieb über unsere Partner und konzentrieren uns noch intensiver auf den Einzelhandel sowie die High Tech- und Manufacturing-B Branchen.

Fazit: Intershop hat die richtigen Schritte unternommen, um sich für zukünftiges Wachstum zu positionieren. Intershop ist schuldenfrei und verfügt über die richtige Organisationsstruktur, eine solide Produktstrategie und ein weltweites Netzwerk von Partnern, um seine erstklassigen Referenz-Kunden optimal bedienen zu können. Wir sind somit in der Lage, hochwertige E-Business-Lösungen anzubieten, die den globalen Anforderungen unserer Kunden und Partner entsprechen.

Als Mitaktionär des Unternehmens, der im März 2002 weitere 8,3 Millionen Intershop-Aktien erworben hat, glaube ich fest an Intershop und an die langfristigen Chancen, die der globale E-Business-Markt bietet.

Im Namen der Unternehmensleitung von Intershop möchte ich mich bei allen Aktionären, Kunden, Partnern und Mitarbeitern für ihre Unterstützung bedanken.

Mit freundlichen Grüßen



Stephan Schambach
Vorsitzender des Vorstands

Dieser Geschäftsbericht enthält möglicherweise Aussagen über zukünftige Ereignisse bzw. die zukünftige finanzielle und betriebliche Entwicklung von Intershop. Die tatsächlichen Ereignisse und Ergebnisse können von den in diesen zukunftsbezogenen Aussagen dargestellten bzw. von den nach diesen Aussagen zu erwartenden Ergebnissen signifikant abweichen. Risiken und Unsicherheiten, die zu diesen Abweichungen führen können, umfassen unter anderem die begrenzte Dauer der bisherigen Geschäftstätigkeit von Intershop, die geringe Vorhersehbarkeit von Umsätzen und Kosten sowie die möglichen Schwankungen von Umsätzen und operativen Ergebnissen, Kundentrends, den Grad des Wettbewerbs, saisonale Schwankungen, Zeitpunkt und Erfolg von internationalen Expansionsanstrengungen, Risiken aus elektronischer Sicherheit, mögliche staatliche Regulierung, und die Fähigkeit, ein schnell wachsendes Geschäft zu führen. Weitere Informationen über Faktoren, die Intershops Geschäft, seine Finanz- und Ertragslage beeinflussen könnten, sind den in den USA bei der Securities and Exchange Commission hinterlegten Unterlagen zu entnehmen, einschließlich dem am 2. Juli 2001 eingereichten Formular 20-F.

Konzernlagebericht und Lagebericht der Intershop Communications AG

► | Schwieriges Marktumfeld |

Der elektronische Handel über das Internet hat in den vergangenen Jahren deutlich zugenommen. Im Zuge der kontinuierlichen Weiterentwicklung sowohl der Hardware- als auch der Softwareinfrastruktur für Online-Transaktionen hat sich die kommerzielle Nutzung des Internets durch Verbraucher (Business-to-Consumer oder B2C) und Unternehmen (Business-to-Business oder B2B) zu einem wesentlichen Umsatzfaktor in vielen Branchen entwickelt. Immer mehr Unternehmen haben ihre Geschäftsmodelle entsprechend angepasst, um den Forderungen ihrer Kunden nach schnellen, einfachen und sicheren E-Business-Transaktionen über das Internet gerecht werden zu können.

In der zweiten Hälfte des Jahres 2000 verlangsamte sich das Wachstum im Internet-Softwaresektor und nahm im gesamten Jahr 2001 noch weiter ab. Einer Branchenanalyse der Gartner Group zufolge war die Entwicklung der Lizenzumsätze aus Softwarelösungen für den Internet-Handel im Jahr 2001 rückläufig. Der Lizenzumsatz im Jahr 2001 aus einkaufs- und verkaufsseitigen Internet-Softwarelösungen sank im Jahresvergleich um insgesamt 32 % auf US\$ 1,6 Mrd., gegenüber dreistelligen Wachstumsraten in den Jahren zuvor.

Mit insgesamt niedrigeren Investitionen der Unternehmen in Informationstechnologie (IT) verringerten sich in der gesamten Softwarebranche auch die Umsatzerlöse aus dem Geschäft mit Softwareanwendungen. Hauptgrund für die sinkenden IT-Investitionen war der weltweite konjunkturelle Abschwung. Die Vereinigten Staaten als weltweit größte Volkswirtschaft glitten 2001 in die Rezession ab. Das Wachstum des US-Bruttoinlandsprodukts (BIP) betrug im Jahr 2001 nur noch 1,2 %, gegenüber 4,1 % im Vorjahr. In Westeuropa stieg das BIP 2001 nur noch um 1,7 %, im Vergleich zu 3,3 % im Vorjahr. Deutschland, der größte Markt innerhalb Europas und gleichzeitig der größte Markt für Intershop (die Intershop Communications AG zusammen mit ihren Tochterunternehmen, im Folgenden das „Unternehmen“, „Intershop“ oder der „Konzern“ bzw. die „Gruppe“ genannt), verzeichnete im dritten

Quartal 2001 sogar einen Rückgang um 0,1 % beim BIP-Wachstum.

Infolge des weltweiten wirtschaftlichen Abschwungs und der damit einhergehenden Kürzungen der IT-Budgets verschoben viele Unternehmen die Umsetzung ihrer E-Business-Strategien. Unternehmen konzentrierten ihre IT-Ausgaben im Jahr 2001 auf Produkte mit hoher Investitionsrentabilität (Return on Investment - ROI) sowie auf Fertiglösungen mit geringem Anpassungsaufwand und niedrigen Gesamtkosten (Total Cost of Ownership - TCO). Viele Unternehmen stellten fest, dass die Implementierung von E-Business-Projekten generell länger als erwartet dauert und gleichzeitig umfangreichere Prozess- und Organisationsänderungen erforderlich sind, um echte Vorteile von solchen IT-Investitionen zu realisieren. Angesichts der einschneidenden Budgetkürzungen orientierten sich Unternehmen bei ihren IT-Kaufentscheidungen deshalb zunehmend an der kurzfristig (ca. 18 Monate) erzielbaren Investitionsrentabilität als wesentlicher Erfolgsgröße.

Andere marktbestimmende Faktoren im E-Business-Sektor waren Kundenanforderungen nach technologisch modernsten Spitzenlösungen, insbesondere bei erfolgskritischen Software-Anwendungen, sowie nach Content Management-Funktionen und der Möglichkeit, E-Business-Lösungen in bestehende Softwareumgebungen zu integrieren. Diese Entwicklung bei den Produktanforderungen ging mit einem verschärften Wettbewerb innerhalb der Branche einher, im Zuge dessen etablierte Vertriebs-Partnersnetzwerke immer wichtiger wurden. Mit dem Niedergang vieler so genannter „Dotcom“-Unternehmen (d. h. Unternehmen, deren Geschäftsmodelle im Wesentlichen Internet-basiert sind) ließ gleichzeitig der Druck, wettbewerbsfähige E-Commerce-Plattformen einzusetzen, erheblich nach. Dies führte auf Seiten der Unternehmenskunden indirekt zu komplexeren Evaluierungs- und Entscheidungsprozessen bei E-Business-Projekten und auf Seiten der Softwareanbieter zu längeren Vertriebszyklen. Als Folge längerer Vertriebszyklen

ergaben sich Verzögerungen bei der Realisierung von Umsatzerlösen, geringere Projektabschlussquoten und damit insgesamt niedrigere Gesamtumsatzerlöse.

► | Globale Konsolidierung |

Die Geschäftsentwicklung bei Intershop stand im Jahr 2001 ganz im Zeichen der weltweiten Konjunkturverlangsamung sowie der schwachen IT-Investitionsbereitschaft der Unternehmen. Angesichts des schwierigen gesamtwirtschaftlichen und branchenspezifischen Umfelds war das Jahr 2001 geprägt von einer Konsolidierung der Geschäftstätigkeit und einem insgesamt verringerten Geschäftsvolumen.

Die anhaltende Nachfrageschwäche auf den weltweiten IT-Märkten hatte deutliche Auswirkungen auf das Geschäft von Intershop im Jahr 2001. Der Gesamtumsatz des Unternehmens im Geschäftsjahr 2001 betrug € 68,7 Mio. Im Vergleich dazu lagen die Umsatzerlöse im Vorjahr bei € 123,0 Mio., was im Jahresvergleich einem Rückgang von € 54,3 Mio. bzw. 44 % entspricht. Intershop leitete entsprechende Maßnahmen ein, um das Unternehmen an das reduzierte Geschäftsvolumen und an die weiter verschlechterten Marktbedingungen anzupassen. Durch die Neuordnung aller Organisationsebenen im Unternehmen gelang es Intershop, seine betriebliche Effizienz zu erhöhen sowie die Abläufe und Strukturen zu optimieren. Durch kontinuierlichen Personalabbau verringerte sich Intershops Belegschaft zum 31. Dezember 2001 auf insgesamt 733 Mitarbeiter. Dies entspricht einer Streichung von 485 Stellen bzw. einem Rückgang von 40 % im Jahresvergleich. Intershop reduzierte den Personalbestand in allen Funktionsbereichen weltweit. Zum 31. Dezember 2001 beschäftigte das Unternehmen 60 % seines Personals weltweit in technischen Abteilungen wie Forschung und Entwicklung sowie im Consulting-Bereich; 26 % waren im Bereich Marketing und Vertrieb und 14 % in allgemeinen und administrativen Funktionen tätig.

Auch im Jahr 2001 war Europa der wichtigste Markt für Intershop. 85 % der weltweiten Umsatzerlöse

wurden in dieser Region erzielt und 91 % des Personals waren dort tätig. Die Position des Unternehmens in Europa ist aufgrund seines breiten Kundenstammes und der hohen Kundenzufriedenheit weiterhin stark. Intershop bearbeitete den europäischen Markt über seine Niederlassungen in Deutschland, Großbritannien, Frankreich, Schweden, Norwegen, Dänemark und Finnland. Als Reaktion auf die schwache weltweite Nachfrage nach E-Business-Software reduzierte Intershop sein Personal in Europa zum 31. Dezember 2001 auf 665 Mitarbeiter.

Im Jahr 2001 verlegte Intershop die meisten Unternehmensfunktionen in die Firmenzentrale in Deutschland und wandelte seine Regionalbüros in Vertriebsniederlassungen um. Der Geschäftsbetrieb in den USA wurde in eine reine Vertriebsorganisation mit insgesamt 56 Mitarbeitern zum 31. Dezember 2001 umstrukturiert. Intershop unterstützt seine Kunden in dieser Region weiterhin über Niederlassungen in San Francisco (Kalifornien), Chicago (Illinois) und Boston (Massachusetts). Die Region Americas wurde in vier neue Vertriebsregionen aufgeteilt: Ost-, West-, Zentral- und Lateinamerika. Im Jahr 2001 schloss Intershop seine Standorte in Austin (Texas), Charlotte (North Carolina), Detroit (Michigan), Melville (New York), Reston (Virginia) und Toronto (Kanada). Intershops US-Organisation konzentriert sich auf den Ausbau europäischer Kundenkontakte, die Unterstützung weltweit tätiger Kunden sowie den indirekten Vertrieb und die Geschäftsanbahnung über US-Partner.

Angesichts des deutlichen Rückgangs der Wirtschaftstätigkeit sowie revidierter Erwartungen für IT-Ausgaben hat Intershop seine Organisation in der Region Asien-Pazifik konsequent verschlankt. Im Laufe des Jahres 2001 schloss Intershop seine Niederlassungen in Sydney (Australien), Seoul (Südkorea), Singapur und Taipeh (Taiwan). Durch die Schließung dieser Standorte ging die Belegschaft zum 31. Dezember 2001 auf 12 Mitarbeiter zurück. Intershop betreut seine Kunden weiterhin über Niederlassungen in Tokio (Japan) und Hongkong (China) und sieht weiterhin attraktive Chancen im japanischen bzw. chinesischen Markt. Im asiatisch-

pazifischen Raum forciert das Unternehmen den Vertrieb über Distributoren. Den erforderlichen Kundensupport leisten die globalen Partner des Unternehmens. Im Rahmen der weltweiten Neuausrichtung des Unternehmens wurden die asiatisch-pazifischen Aktivitäten organisatorisch in die Region Americas eingegliedert.

Im Zuge der Einführung von branchenspezifischen Lösungen im Jahr 2001 wurden die Vertriebsprozesse und die Managementstruktur von Intershop entsprechend der vertikalen Angebotsstruktur neu gegliedert. Die neuen Geschäftsbereiche sind: Einzelhandel, High Tech und Manufacturing, Automobilindustrie und Telekommunikation. Die Rollen und Verantwortlichkeiten auf Vorstandsebene wurden Anfang 2001 neu definiert, was zur Schaffung der neuen Position des für das Tagesgeschäft verantwortlichen Chief Operating Officer führte. Auf der Ebene des Executive Management wurden die Posten des President Europe und des President Americas mit externen Kandidaten neu besetzt. Außerdem verstärkte Intershop seinen Aufsichtsrat durch die Berufung zweier ehemaliger Vorstandsmitglieder führender Großunternehmen.

► | **Führende Technologie** |

Mit der Anpassung der Geschäftsaktivitäten an die aktuellen Marktbedingungen setzte Intershop die Neuausrichtung seines Geschäftsmodells fort, indem statt E-Commerce-Software-Plattformen nun zunehmend komplette und standardisierte E-Business-Softwarelösungen für Großunternehmen angeboten werden. Damit kommt das Produktangebot von Intershop dem heutigen IT-Investitionsverhalten der Unternehmen und den heutigen Kundenpräferenzen mehr entgegen. Intershop liefert umfassende, schlüsselfertige Komplettlösungen, die sich durch hohe Investitionsrentabilität (ROI), rasche Marktverfügbarkeit (Time-to-Market) und niedrige Gesamtprojektkosten (Total Cost of Ownership - TCO) auszeichnen. Darüber hinaus ist Intershop gut für einen Aufschwung bei den IT-Investitionen positioniert, indem es seine Vertriebsaktivitäten auf global agierende Großunternehmen ausrichtet.

Im März 2001 stellte Intershop auf der CeBIT eine Reihe branchenspezifischer und branchenübergreifender Lösungen vor, die besonders gut den heutigen Anforderungen von Großunternehmen entsprechen. Zu den branchenspezifischen Vertikallösungen gehören Lösungen für die Automobilindustrie, für High Tech und Manufacturing, für den Handel und für die Konsumgüterindustrie. Die branchenübergreifenden Lösungen umfassen Lösungen für B2B (Business-to-Business), B2C (Business-to-Consumer), Zulieferer, Marktplätze und Beschaffung (Procurement-Lösung). In diesen ausgewählten Segmenten ist die Nachfrage nach den Produkten von Intershop am stärksten, und dies sind zugleich die Branchen, in denen Intershop die größten Erfolge bei der Implementierung und Durchführung seiner Lösungen verzeichnet. Insbesondere die Lösung für den Handel war im Jahr 2001 sowohl bei bestehenden als auch bei neuen Kunden stark nachgefragt. Einige der führenden europäischen Einzelhandelsunternehmen erwarben Lösungen von Intershop, z. B. Bertelsmann, Quelle, Tchibo, Tengelmann/Plus und der Otto-Konzern in Deutschland sowie Waitrose/Ocado in Großbritannien, Manutan und Etam in Frankreich, Elkjøp in Norwegen und Kronans Drogenhandel in Schweden.

Aufbauend auf seinem Erfolg mit branchenspezifischen Lösungen ergänzte Intershop im November 2001 seine bestehende Produktpalette um drei hoch innovative Produkte: Enfinity MultiSite, Enfinity Content Management und die Intershop Procurement-Lösung. Mit Hilfe von Enfinity MultiSite können Unternehmen mehrere E-Commerce-Initiativen über unterschiedliche Geschäftsbereiche hinweg von einer einzigen Plattform aus implementieren und zentral steuern. Hiermit lassen sich die allgemeine betriebliche Effizienz erhöhen und die Gesamtprojektkosten (Total Cost of Ownership) minimieren. Um von einer zukünftigen Erholung der betrieblichen IT-Investitionen profitieren zu können, spricht das Unternehmen gezielt international tätige Großkonzerne an, deren Anteil an den gesamten IT-

Investitionen weltweit ca. 80 % beträgt. Mit der Enfinity MultiSite-Lösung setzt Intershop seine Tradition als führender Software-Innovator im Bereich E-Business fort.

Enfinity Content Management ist eine umfassende, integrierte und zentral steuerbare E-Commerce- und Content Management-Lösung. Kunden können damit E-Commerce und andere Web-Inhalte mit wesentlich geringerem Aufwand erstellen und verwalten und gleichzeitig ihre Gesamtprojektkosten (Total Cost of Ownership) signifikant verringern. Bereits kurz nach Markteinführung der Content Management-Lösung am 28. November 2001 verzeichnete Intershop ein starkes Kundeninteresse und konnte im vierten Quartal 2001 bereits drei Content Management-Lösungen verkaufen.

Die neue Procurement-Lösung stellt eine weitere Ergänzung des Produktportfolios von Intershop dar und erlaubt es Unternehmenskunden, ihre Beschaffungsprozesse über das Internet abzubilden. Durch diese neue Lösung deckt Intershop inzwischen das komplette E-Commerce-Softwarespektrum entlang der gesamten Wertschöpfungskette ab - vom Einkauf bis zum Vertrieb. Aus dem ehemaligen Anbieter von verkaufsseitigen Anwendungen ist damit ein Unternehmen geworden, das seinen Kunden, speziell Großunternehmen, eine umfangreiche und durchgängige Palette von E-Business-Produkten anbietet.

Intershops führende Technologie wurde auch im Jahr 2001 wiederholt von unabhängigen Experten sehr positiv bewertet. So wurde Enfinity als eine der besten E-Commerce-Softwarelösungen bezeichnet. Die neueste Version Enfinity 2.2, die im zweiten Quartal 2001 eingeführt wurde, bietet eine deutlich höhere Transaktionskapazität und eine Leistungsstärke von bis zu einer Million Transaktionen pro Tag.

Durch die Fokussierung auf den Vertrieb von fertigen Lösungen bietet Intershop seinen Kunden eine höhere Investitionsrentabilität (Return on Investment - ROI) und niedrige Gesamtprojektkosten (Total Cost of Ownership). Durch Bündelung der stark

skalierbaren und erweiterbaren Enfinity-Plattformarchitektur mit lösungsspezifischen Funktionalitäten konnte das Unternehmen außerdem den durchschnittlichen Umfang der Geschäftsabschlüsse (Average Deal Size - ADS) steigern. So erhöhte sich der durchschnittliche Umfang der Geschäftsabschlüsse von € 203.000 für eine reine Enfinity-Plattform im vierten Quartal 2000 auf € 297.000 für eine branchenspezifische Lösung im vierten Quartal 2001. Dieser ADS-Anstieg ist ein Indiz für die erfolgreiche Positionierung des Unternehmens im höherwertigen Markt für Unternehmenslösungen. Intershop erzielte 85 % des Lizenzumsatzes im Jahr 2001 mit Enfinity-Plattformen bzw. -Branchenlösungen, gegenüber nur 58 % im Geschäftsjahr 2000. Zum 31. Dezember 2001 wurden seit Einführung von Enfinity insgesamt 318 Enfinity-Plattformen und -Lösungen verkauft, gegenüber 249 Plattformen am Ende des Vorjahres.

Die Produktlinie Intershop 4 bleibt als bevorzugte Lösung für viele Application Service Provider (ASP) und Telekommunikationsunternehmen im wichtigen Marktsegment für kleinere und mittelgroße Unternehmen weiterhin gut positioniert. Intershop 4 ist nach wie vor eine der führenden Lösungen für E-Commerce-Dienste auf Mietbasis (sog. gehostete E-Commerce-Dienste). Im Jahr 2001 wurden alle Aktivitäten bezüglich der Intershop 4-Produktlinie in einer speziellen Unternehmenssparte (line of business) zusammengefasst, um ASPs und Telekommunikationsunternehmen noch besser betreuen zu können. 2001 war die Intershop 4-Produktlinie mit 15 % am Gesamtlizenzumsatz beteiligt, verglichen mit 42 % im Jahr 2000, was den strategischen Wandel des Unternehmens von einem spezialisierten Online-Shop-Anbieter zu einem breit aufgestellten Anbieter komplexer B2B-Unternehmenssoftware im oberen Marktsegment reflektiert. Intershop hat die Funktionalität der Intershop 4-Produktlinie im Laufe des Jahres 2001 kontinuierlich verbessert und im Januar 2002 die neueste Version Intershop 4.3 auf den Markt gebracht. Intershop 4.3 verfügt über zahlreiche zusätzliche Funktionen und Komponenten, beispielsweise für eine effizientere Datenhaltung, sowie über optimierte Funktionalitäten im Bereich Preiskalkulation und Währungsumrechnung.

▶ | Mit Partnern gewinnen |

Um die Umsatzerlöse zu steigern und die Marktdurchdringung zu erhöhen, setzte Intershop im Laufe des Jahres 2001 den Aufbau und die Stärkung seines Partnernetzwerks fort. Intershop forcierte den Ausbau kostengünstiger indirekter Vertriebskanäle, indem es seine Zusammenarbeit speziell mit renommierten Beratungsfirmen als strategische Implementierungspartner verstärkte. Intershops Partneraktivitäten konzentrierten sich auf die gemeinsame Geschäftsanbahnung, die abgestimmte gemeinsame Marktbearbeitung und die Schulung auf Intershops branchenspezifische Lösungen.

Im Rahmen des Partnerprogramms wird Intershop üblicherweise eng in die E-Business-Vertriebsaktivitäten der Partner einbezogen, unter anderem durch die Ausbildung von speziell geschulten Beratern, durch technischen und Softwareentwicklungs-Support und durch die Installation von Standard-Softwarelösungen.

Der Kreis renommierter Implementierungspartner wurde weiter vergrößert und umfasst angesehene Beratungsfirmen wie PricewaterhouseCoopers, KPMG Consulting, Accenture, Cambridge Technology Partners, Siemens Business Services, PSI, Plaut, Pixelpark, Icon Medialab, CSC Ploentzke, Cap Gemini Ernst & Young und All. Vor allem die Zusammenarbeit mit seinem strategischen Partner Hewlett Packard erwies sich wieder als besonders fruchtbar für Intershop.

Im Jahresverlauf wurde die Partnerstrategie immer wieder dadurch bestätigt, dass das Unternehmen im Verbund mit seinen Implementierungspartnern neue Kunden akquirierte. Zu den wichtigen Neukunden, die gemeinsam mit verschiedenen Partnern gewonnen wurden, zählten BMW, Quelle, Bertelsmann BOL und RWE Envia. Darüber hinaus implementierte Intershop in Zusammenarbeit mit Partnerunternehmen eine Reihe von Kunden-Websites. Die mit Partnern erwirtschafteten Lizenzumsätze stiegen von 52 % im Jahr 2000 auf 68 % im Geschäftsjahr 2001.

▶ | Umsatz |

Im Jahr 2001 verzeichnete Intershop Umsatzerlöse in Höhe von insgesamt € 68,7 Mio. Im Vergleich dazu lagen die Umsatzerlöse im Geschäftsjahr 2000 bei € 123,0 Mio. Besonders negativ wirkten sich auf den Umsatz im Geschäftsjahr 2001 die erheblich schwächeren weltweiten IT-Investitionen der Unternehmen aus. Die Umstellung der Vertriebsaktivitäten infolge der strategischen Neuausrichtung des Geschäftsmodells vom Vertrieb von E-Commerce-Plattformen hin zum Verkauf von kompletten E-Business-Standard-Softwarelösungen zeigte ebenfalls Auswirkungen auf den Umsatz.

Der Lizenzumsatz belief sich im Geschäftsjahr 2001 auf insgesamt € 20,5 Mio., gegenüber € 74,1 Mio. im Vorjahr. Der Serviceumsatz (einschließlich Consulting, Wartung und sonstiger Umsätze) blieb mit € 48,2 Mio. 2001 gegenüber € 48,9 Mio. im Vorjahr nahezu unverändert.

Im Geschäftsjahr 2001 waren folgende Unternehmen wichtige Intershop-Kunden (aufgeschlüsselt nach vertikalen Branchen):

Handel: Europas führende Handelsunternehmen wie Bertelsmann, Quelle, Tchibo, Tengelmann/Plus und der Otto-Konzern in Deutschland, Waitrose/Ocado in Großbritannien, Manutan und Etam in Frankreich, Elkjøp in Norwegen, Kronans Drogenhandel in Schweden, Apoteket, Playmobil USA, Josef Witt, Swarovski Crystal und Home Shopping Europe.

High Tech und Manufacturing: Hewlett Packard, Compaq, Motorola, United Refrigeration, Siemens Brasilien, Siemens Demag Cranes & Components, Pechiney Groupe, Saint-Gobain, Yamaha, NEC Japan, Sonera und Blaupunkt.

Automobilindustrie: Plastic Omnium, die Volkswagen-Tochter Votex, Continental, BMW und Robert Bosch.

ASP/Telekommunikation: Fairpoint Communications, TDS Informationstechnologie,

BellSouth, Deutsche Telekom, Energis-ISION, Alcatel SEL und STRATO.

Branchenübergreifend: Electronic Arts, Time Warner und die RWE-Tochtergesellschaft Envia.

Der Hauptteil des Lizenzumsatzes wurde mit der Enfinity-Produktlinie erzielt. Die Lizenzumsätze mit Enfinity machten € 17,4 Mio. oder 85 % des Gesamtlicenzumsatzes im Jahr 2001 aus. Die Vergleichszahlen für das Geschäftsjahr 2000 sind € 43,3 Mio. bzw. 58 % des Gesamtlicenzumsatzes. Seit Markteinführung bis Dezember 2001 wurden insgesamt 318 Enfinity-Plattformen bzw. -Lösungen verkauft; dies entspricht einem Nettoanstieg von 69 Einheiten im Geschäftsjahr 2001. Zu den Umsätzen mit Enfinity im Geschäftsjahr 2001 gehörten 11 branchenspezifische Lösungen. Die Intershop 4-Produktlinie war mit 15 % (€ 3,1 Mio.) am Gesamtlicenzumsatz beteiligt, verglichen mit 42 % (€ 30,8 Mio.) im Vorjahr.

Zu den Kunden, deren auf Intershop-Anwendungen basierende Websites im Jahr 2001 implementiert wurden (sog. „live“-Schaltung), gehören Compaq Computers, Hewlett Packard, Ericsson, Sybase E-Shop, sheego.com, Carl Zeiss, Swarovski, Go Sport, Globexpharma.com, Cargo Trade, Stinnes, TeleDenmark, MEXX-direct.com, Otto.de, Alcatel, Plus, Tchibo, Actebis, Manutan, Nokia, die RWE-Tochtergesellschaft Envia, die Siemens-Tochtergesellschaft Demag Cranes & Components, die Volkswagen-Tochtergesellschaft Votex und die Bertelsmann-Tochtergesellschaft BOL. Über 5.000 Schulungseinheiten für externe Berater wurden 2001 abgehalten. Das Unternehmen begann 2001 mit dem Training der Vertriebspartner auf Intershops neuen lösungsbasierten Produktangeboten und startete ein kostengünstiges web-basiertes Schulungsprogramm für seine weltweiten Partner und Kunden.

Europa war im Geschäftsjahr 2001 für Intershop der stärkste Markt. Hier wurden € 58,2 Mio. bzw. 85 % des weltweiten Gesamtumsatzes erzielt. Im Vergleich dazu beliefen sich die Einnahmen im Vorjahr auf € 75,5 Mio. bzw. 61 % des Gesamtumsatzes. Aufgrund des starken

Kundenvertrauens und der großen Zahl installierter Anwendungen in der ganzen Region hat das Unternehmen in Europa und vor allem in Deutschland weiterhin eine starke Präsenz. In Amerika wurden im Jahr 2001 Umsatzerlöse in Höhe von € 8,2 Mio. bzw. 12 % des weltweiten Gesamtumsatzes erzielt. In der Region Asien-Pazifik erzielte Intershop Umsatzerlöse in Höhe von € 2,3 Mio. und damit 3 % des weltweiten Gesamtumsatzes.

► | Rothertrag |

Die Rothertragsmarge auf Lizenzumsätze ging von 93 % im Jahr 2000 auf 89 % im Jahr 2001 leicht zurück. Dieser Rückgang ist zum großen Teil auf geänderte Vertragsbedingungen mit Lieferfirmen in der ersten Jahreshälfte 2001 zurückzuführen. Einige der Zulieferer des Unternehmens werden jetzt nach festen Gebührensätzen bezahlt, statt nach prozentualen Gebührensätzen. Dies wirkt sich in Zeiten geringer Geschäftstätigkeit auf die Margen aus. Es wird jedoch erwartet, dass sich dieser Effekt mit steigendem Umsatz umkehrt, da dann den fixen Kosten steigende Umsatzerlöse gegenüberstehen, was zu besseren Margen führt.

Die Bruttomarge auf Serviceumsätze erhöhte sich von 11 % im Jahr 2000 auf 14 % im Jahr 2001, da das Unternehmen sein Servicepersonal verringerte und somit die Auslastungsraten der verbleibenden Servicemitarbeiter verbesserte.

Aufgrund des größeren Anteils der Serviceumsätze mit niedrigeren Margen an den Gesamterlösen ging die Bruttoumsatzmarge von 60 % im Jahr 2000 auf 36 % im Jahr 2001 zurück. Im Geschäftsjahr 2001 wurde ein Rothertrag von € 24,9 Mio. erwirtschaftet, gegenüber € 74,3 Mio. im Vorjahr.

► | Intensive Kosteneinsparungsmaßnahmen |

Im Gesamtjahr 2001 machte Intershop erhebliche Fortschritte bei der Anpassung seiner Kostenstruktur an die aktuellen Marktbedingungen. Durch laufende Restrukturierungsmaßnahmen, systematische Überprüfung der Kostenstruktur des Unternehmens sowie strenge Ausgabenkontrollen

konnte Intershop seine quartalsweisen Gesamtkosten deutlich senken. Das Ergebnis lässt sich am besten anhand einer Betrachtung der EBITDA-Kostenbasis (Kosten vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen) pro Quartal illustrieren. So betrug die EBITDA-Kostenbasis im vierten Quartal des Geschäftsjahres 2001 € 22,4 Mio., was einer Verringerung von € 37,7 Mio. bzw. 63 % gegenüber dem vierten Quartal 2000 entspricht. Kosteneinsparungen konnten in allen Funktionsbereichen und Regionen realisiert werden.

Die Betriebskosten von Intershop, inklusive der Herstellungskosten und betrieblichen Aufwendungen, betrugen im Geschäftsjahr 2001 € 202,2 Mio., was sowohl auf die hohen, durch die Expansion im Jahr 2000 verursachten Kosten als auch auf die Restrukturierungskosten in Verbindung mit der Neuausrichtung des Unternehmens im Jahr 2001 zurückzuführen ist. Die Abschreibungen auf Firmenwert und erworbene immaterielle Vermögensgegenstände beliefen sich auf insgesamt € 21,1 Mio. im Jahr 2001, im Vergleich zu € 1,5 Mio. im Vorjahr. Diese resultieren im Wesentlichen aus der Akquisition der Owis GmbH und der Subotnic GmbH im Jahr 2000. Im Zusammenhang mit Akquisitionen wurden Sonderabschreibungen auf den Firmenwert auf Unternehmensebene in Höhe von insgesamt € 12,0 Mio. berücksichtigt. Die von Intershop im Jahr 2001 ausgewiesenen Restrukturierungskosten in Höhe von € 23,3 Mio. entfallen vor allem auf die Konsolidierung der weltweiten Büroflächen und die Personalreduzierung im Laufe des Geschäftsjahres.

Die Kosten für Forschung und Entwicklung stiegen um 49 % auf € 15,2 Mio. im Jahr 2001, was im Wesentlichen auf die Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten in Verbindung mit den neuen Produktlinien des Unternehmens zurückzuführen ist. Ein Großteil der Forschungs- und Entwicklungskosten resultiert aus der Entwicklung branchenspezifischer Lösungen und der Fertigstellung des umfangreichen E-Business-Produktportfolios von Intershop (Enfinity MultiSite, Enfinity Content Management, Intershop Lösung für Procurement). Diese Produkte wurden im März 2001 bzw. November 2001 eingeführt und sind Ausdruck

für den Anspruch des Unternehmens, weiterhin eine technologische Spitzenstellung in der Branche einzunehmen. Sämtliche Forschungs- und Entwicklungskosten, bei denen es sich größtenteils um Personalkosten handelt, werden im Zeitpunkt des Entstehens aufwandswirksam berücksichtigt.

Die Vertriebs- und Marketingaufwendungen sanken im Jahr 2001 um 20 % auf € 60,8 Mio., im Vergleich zu € 75,7 Mio. im Vorjahr. Der Rückgang bei den Vertriebs- und Marketingaufwendungen resultiert vor allem aus gesunkenen Provisionszahlungen an Vertriebsmitarbeiter aufgrund geringerer Gesamtumsätze. Er ist auch Indiz für die positiven Effekte der systematischen Kostenstruktur- und Einsparanalyse und der konsequenten Ausgabenkontrolle des Unternehmens.

Die allgemeinen Verwaltungskosten erhöhten sich von € 27,6 Mio. im Jahr 2000 auf € 38,1 Mio. im Jahr 2001. Ursache für den Anstieg dieser Kosten waren vor allem Rechtskosten und uneinbringliche Forderungen. Das Unternehmen musste sich in einer Reihe von Rechtsstreitigkeiten verteidigen, was zu einem Anstieg der Rechtskosten um € 2,2 Mio. gegenüber dem Vorjahr führte. Die gesamten allgemeinen Verwaltungskosten enthalten Wertberichtigungen auf uneinbringliche Forderungen in Höhe von insgesamt € 12,6 Mio. für das Jahr 2001, gegenüber € 6,5 Mio. im Vorjahr. Die Wertberichtigungen auf uneinbringliche Forderungen sind ein Indiz für das schwierige wirtschaftliche Umfeld, in dem sich ein Großteil der Intershop-Kunden befindet. Das Unternehmen hatte außerdem Kostennachteile durch die Ausweitung der weltweiten Infrastruktur, die 2000 in einer Periode des schnellen Unternehmens- und Umsatzwachstums eingeleitet wurde.

► | Operativer Verlust in schwierigem Umfeld |

Im Jahr 2001 verzeichnete das Unternehmen einen operativen Verlust in Höhe von € 133,5 Mio., verglichen mit € 40,8 Mio. im Vorjahr. Dieser wurde vor allem durch geringere Umsatzerlöse und durch eine im Vorjahr aufgrund positiver Erwartungen für den allgemeinen Geschäftsablauf aufgebaute Fixkostenstruktur hervorgerufen.

▶ | **Netto-Cashflow** |

Im Jahr 2001 wurden € 71,0 Mio. für operative Tätigkeiten aufgewendet, gegenüber € 41,9 Mio. im Vorjahr. Der negative Cashflow war vor allem die Folge des operativen Verlusts des Unternehmens. Insgesamt € 4,3 Mio. wurden 2001 für die Investitionstätigkeit verwendet, gegenüber € 49,4 Mio. im Gesamtjahr 2000. Im Jahr 2000 tätigte das Unternehmen große Investitionen in Sachkapital, Einbauten in gemietete Räume sowie Büroausstattung entsprechend den positiven Marktbedingungen. Angesichts der rückläufigen Marktsituation waren im Jahr 2001 Investitionen in dieser Größenordnung nicht nötig. Das Unternehmen investiert weiterhin in die erforderlichen Betriebsmittel für die Forschung und Entwicklung, um nach wie vor eine technologische Spitzenstellung einnehmen zu können. Der Cashflow aus dem Finanzierungsbereich betrug € 0,5 Mio., gegenüber € 161,8 Mio. im Vorjahr. Der Mittelzufluss des Jahres 2000 resultierte vor allem aus dem erfolgreichen Börsengang an der Nasdaq.

Für das Jahr 2001 ergab sich ein Netto-Mittelabfluss bei den liquiden Mitteln in Höhe von € 75,0 Mio., gegenüber einem Netto-Mittelzufluss von € 72,0 Mio. im Jahr 2000.

▶ | **Bilanz** |

Aufgrund der konsequenten Kosteneinsparungsmaßnahmen verringerte sich der vierteljährliche Verbrauch der liquiden Mittel und Geldmarktpapiere im Verlauf des Geschäftsjahres 2001 kontinuierlich weiter. So konnte der Barmittelverbrauch im vierten Quartal 2001 auf € 8,9 Mio. deutlich gesenkt werden, gegenüber € 36,0 Mio. im ersten Quartal 2001. Die Gesamtsumme der liquiden Mittel einschließlich Geldmarktpapieren und liquider Mittel mit Verfügungsbeschränkung belief sich zum Ende des Geschäftsjahres 2001 auf € 36,3 Mio., gegenüber € 111,7 Mio. zum 31. Dezember 2000.

Die Nettoforderungen aus Lieferungen und Leistungen betragen zum 31. Dezember 2001 insgesamt € 11,7 Mio., was einer Verringerung um € 25,3 Mio. bzw. 68 % gegenüber dem 31. Dezember 2000 entspricht. Dieser Rückgang in den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen resultiert aus geringeren Umsatzerlösen und einem verbesserten Forderungseinzug und zeigt das erhöhte Risiko hinsichtlich uneinbringlicher Forderungen aufgrund der schlechteren Wirtschaftslage. Die Forderungsumschlagsdauer (sog. Days Sales Outstanding - DSO), eine Kennziffer für das Forderungsmanagement, konnte zum 31. Dezember 2001 deutlich auf 91 Tage reduziert werden.

Der Firmenwert und die erworbenen immateriellen Vermögensgegenstände verringerten sich im Laufe des Jahres 2001 um € 21,1 Mio. Diese enthalten den üblichen Abschreibungsaufwand sowie Sonderabschreibungen in Höhe von insgesamt € 12,0 Mio. Infolge der neuen Bilanzierungsrichtlinien, die am 1. Januar 2002 in Kraft getreten sind, wird das Unternehmen den Firmenwert nicht mehr über die geschätzte Nutzungsdauer abschreiben. Das Unternehmen muss stattdessen jährlich prüfen, ob eine Beeinträchtigung des Firmenwerts eingetreten ist.

Die kurzfristigen Verbindlichkeiten blieben 2001 gegenüber dem Vorjahr weit gehend unverändert. Im laufenden Geschäftsjahr enthalten diese jedoch einen Betrag in Höhe von € 10,7 Mio. für zurückgestellte Restrukturierungskosten, die größtenteils (zu 96 %) auf die Konsolidierung der weltweiten Niederlassungen entfallen. Intershop wies zum 31. Dezember 2001 abgegrenzte Umsatzerlöse in Höhe von € 5,6 Mio. aus, gegenüber € 6,8 Mio. zum 31. Dezember 2000.

Im Geschäftsjahr 2001 wurden insgesamt 188.306 Mitarbeiteraktienoptionen aus dem bedingten Kapital II ausgeübt und gegen Inhaberstammaktien der Intershop Communications AG getauscht.

Am 13. Juni 2001 verabschiedete die Hauptversammlung der Intershop Communications AG die von Vorstand und Aufsichtsrat vorgelegten Beschlüsse. Zu den wesentlichen Beschlüssen

zählten die Entlastung von Vorstand und Aufsichtsrat, die Ermächtigung zur Ausgabe von Wandel- und Optionsanleihen auf bis zu 21.449.703 Inhaberaktien der Intershop Communications AG, die Verlängerung der Ermächtigung zum Erwerb bzw. zur Veräußerung eigener Aktien sowie die Anpassung der Gesellschaftssatzung an das geänderte Aktiengesetz. Alle Anträge wurden mit mindestens 98 % des auf der Versammlung vertretenen Grundkapitals angenommen.

► | Fremdwährungsrisiko |

Die Geschäftsvorfälle der einzelnen Niederlassungen von Intershop werden grundsätzlich in den lokalen Währungen verbucht und bei der Abschlusserstellung in die Berichtswährung Euro umgerechnet. Der Großteil der Geschäfte im Jahr 2001 erfolgte in Währungen, die zur Europäischen Währungsunion gehören und daher durch feste Wechselkurse an den Euro gekoppelt sind. Daher beschränkte sich das Fremdwährungsrisiko des Unternehmens auf Geschäftsvorfälle in Währungen, die nicht durch feste Wechselkurse an den Euro gekoppelt sind, d. h. Transaktionen in US-Dollar und Pfund Sterling.

► | Entwicklung, Lage und Risiken der Intershop Communications AG |

Die Intershop Communications AG dient als Führungsholding der operativen Gesellschaften des Intershop Communications Konzerns. Die Gesellschaft stellt als deutsche Aktiengesellschaft einen Jahresabschluss nach HGB auf. Schwerpunkte der Geschäftstätigkeit der Intershop Communications AG sind die Wahrnehmung zentraler Konzernaufgaben (Management) sowie die Verwaltung der Beteiligungen und des eigenen Vermögens. Die Zahl der Mitarbeiter der AG stieg im Jahresdurchschnitt von 12 im Jahr 2000 auf 14 im Jahr 2001.

Der Geschäftsgang der operativen Gesellschaften war geprägt durch zurückhaltende Investitionstätigkeit der IT-Branche, die in allen Tochtergesellschaften zu negativen Jahresergebnissen führte. Zur Deckung des Kapitalbedarfs der Gesellschaften wurden Darlehen

durch die Intershop Communications AG gewährt. Im Geschäftsjahr 2001 hat die Intershop Communications AG gegenüber zwei Tochtergesellschaften Darlehensverzichte im Gesamtbetrag von € 3,7 Mio. ausgesprochen und bei einer Tochtergesellschaft € 1,9 Mio. in Form einer Bareinlage geleistet.

Der im Februar 2002 beschlossene Geschäftsplan für 2002 hat neben der weiteren Reduzierung von Betriebsaufwendungen im Wesentlichen die Steigerung der Umsatzerlöse zum Ziel. Zu diesem Zweck wurde auch beschlossen, den Vertrieb in Übersee zu straffen. Im Zuge der Restrukturierung des Vertriebs wurden einige Tochtergesellschaften in der Region Asien-Pazifik geschlossen und der Vertrieb auf örtliche Distributoren verlagert. Die Steuerung des Vertriebs in Übersee wurde von der Intershop Communications, Inc. übernommen. Daher wurden alle Darlehen an die Tochtergesellschaften in der Region Asien-Pazifik im Gesamtbetrag von € 16,7 Mio. im Jahresabschluss der Intershop Communications AG zum 31. Dezember 2001 vollständig wertberichtigt.

Aufgrund der deutlichen Verschlechterung der Ergebnis- und Eigenkapitalsituation der Tochtergesellschaften Intershop Communications, Inc., Intershop Communications GmbH und Intershop Communications Ltd. wurden außerplanmäßige Abschreibungen auf Darlehen in Höhe von € 65,3 Mio. vorgenommen. Nachdem die Intershop Communications Ventures GmbH zum Ende des Geschäftsjahres ihren operativen Geschäftsbetrieb eingestellt hat, wurde das Darlehen an diese Tochtergesellschaft von € 1,8 Mio. ebenfalls wertberichtigt.

Des Weiteren hat die Intershop Communications AG gegenüber der Intershop Software Entwicklungs GmbH und der Intershop Communications GmbH Patronatserklärungen zur Abdeckung potenzieller Verluste von bis zu € 30 Mio. abgegeben. Aufgrund des Vorsichtsprinzips wurde bereits im Jahresabschluss zum 31. Dezember 2001 eine Rückstellung in Höhe von € 15 Mio. gebildet.

Die Intershop Communications AG weist in ihrem Jahresabschluss zum 31. Dezember 2001 einen Fehlbetrag von € 103,0 Mio. aus, der im Wesentlichen aus der Wertberichtigung von Darlehen an Tochtergesellschaften resultiert. Damit ergibt sich zum 31. Dezember 2001 ein Eigenkapital in Höhe von € 72,9 Mio., die liquiden Mittel betragen € 28,5 Mio. (einschließlich liquider Mittel mit Verfügungsbeschränkung in Höhe von € 7,9 Mio.).

Die Gesellschaft hat die Wertansätze ihrer Beteiligungen an der Intershop Communications, Inc. und der Intershop Software Entwicklungs GmbH unverändert zum Vorjahr beibehalten. Die Gesellschaft geht davon aus, dass die wirtschaftliche Entwicklung der beiden Tochtergesellschaften entsprechend dem Geschäftsplan verlaufen wird. Sofern die wirtschaftliche Entwicklung dieser Tochtergesellschaften wesentlich von der geplanten Entwicklung abweichen sollte, kann nicht ausgeschlossen werden, dass in Zukunft außerplanmäßige Abschreibungen auf die entsprechenden Beteiligungsansätze notwendig werden könnten.

Der Fortbestand der Intershop Communications AG ist eng verknüpft mit der wirtschaftlichen Entwicklung ihrer Tochtergesellschaften. Für das Geschäftsjahr 2002 rechnet der Vorstand mit im Vergleich zum Vorjahr konstanten Umsatzerlösen der Tochtergesellschaften bzw. des Konzerns. Die im ersten Quartal eingeleiteten Maßnahmen zur Kostenreduzierung und Steigerung der Umsatzerlöse werden sich nach Auffassung des Vorstands bereits im zweiten Quartal positiv auf die Ertragslage des Konzerns auswirken. Zusammen mit der für das dritte Quartal erwarteten Marktbelebung im gesamten IT-Sektor geht der Vorstand davon aus, zum Ende des Geschäftsjahres ein ausgeglichenes Konzernergebnis auf Quartalsbasis zu erreichen. Aufgrund der bei allen Konzerngesellschaften vorhandenen Verlustvorträge wird die Intershop Communications AG mittelfristig keine Dividenden von ihren Tochtergesellschaften vereinnahmen und keine Dividenden an Anteilseigner ausschütten. Im Geschäftsjahr 2002 werden im Zusammenhang mit dem Geschäftsplan für 2002 die Führungs- und Verwaltungskapazitäten vollständig bei der

Intershop Communications AG konzentriert. Aufwendungen für interne Dienstleistungen der Intershop Communications AG werden über Umlagen an die Tochtergesellschaften weiterbelastet, so dass der Vorstand für das Geschäftsjahr 2002 bei der Intershop Communications AG ein ausgeglichenes Ergebnis erwartet.

Der Vorstand ist davon überzeugt, dass der Bestand an liquiden Mitteln für die Finanzierung der zukünftigen Geschäftsentwicklung ausreichen wird. Im Falle fortlaufender Verluste kann es erforderlich werden, dass sich das Unternehmen neue Liquidität im Rahmen der Eigen- oder Fremdkapitalfinanzierung verschafft. Sollte das Unternehmen weiterhin Verluste schreiben und eine Kapitalbeschaffung in diesem Falle nicht in einem ausreichenden Maße gelingen, kann Intershop Communications AG gezwungen sein, seine Aktivitäten zu verschieben, zu reduzieren oder ganz einzustellen.

Die Intershop Communications AG hat zum 31. Dezember 2001 ein langfristiges Darlehen an ein verbundenes Unternehmen in Höhe von € 30,0 Mio. bilanziert. Obwohl das Darlehen als werthaltig angesehen wird, kann nicht ausgeschlossen werden, dass dieses Darlehen nicht zurückgezahlt werden kann und insoweit weiterer Wertberichtigungsbedarf entstehen könnte, sofern diese Tochtergesellschaft auch in Zukunft negative Ergebnisse erwirtschaftet. Des Weiteren hat die Intershop Communications AG gegenüber der Intershop Software Entwicklungs GmbH eine Patronatserklärung zur Abdeckung von Mietverbindlichkeiten in Höhe von insgesamt € 35,1 Mio. bis zum 14. November 2013 abgegeben.

► | Konzernrisiken |

Intershop ist einer Reihe von Risiken ausgesetzt, die die Finanz-, Vermögens- und Ertragslage sowie den Bestand des Unternehmens gefährden könnten. Es bestehen u. a. folgende Risiken:

Als Reaktion auf den gegenwärtigen wirtschaftlichen Abschwung hat das Unternehmen die Implementierung seines Geschäftsplans für das Jahr 2002 eingeleitet. Zu den von Intershop ergriffenen Maßnahmen gehören unter anderem der

Personalabbau auf eine angestrebte Mitarbeiterzahl von 500 weltweit, die Zentralisierung aller Unternehmensfunktionen in der neuen Firmenzentrale in Jena, einschließlich der bislang in Hamburg befindlichen Funktionen, der Wegfall bestimmter Führungspositionen und Hierarchien sowie die Konzentration der Vertriebs-, Support- und Consulting-Aktivitäten auf vertikale Branchenlösungen, vor allem in den Segmenten Handel und High Tech/Manufacturing. Das Unternehmen erwartet zukünftig beträchtliche Kosteneinsparungen als Ergebnis der zunächst signifikanten Investitionen für die Implementierung des Programms. Wie bei anderen Integrationsbemühungen dieser Art ist es möglich, dass der Geschäftsplan 2002 nicht die erwarteten Ergebnisse im geplanten Zeitrahmen liefert, dass er nur zu einer unzureichenden Anpassung der Aktivitäten des Unternehmens an die Kundenanforderungen bzw. an das veränderte Branchenumfeld führt, sich negativ auf die Geschäfte des Unternehmens auswirkt, nicht die Bindung oder Gewinnung von besonders wichtigem Personal erzielt oder dass er sich als wesentlich kostenintensiver als derzeit erwartet erweist. Sollte Intershop nicht in der Lage sein, den Geschäftsplan 2002 umzusetzen, könnten zusätzliche finanzielle Mittel zur Unterstützung des Geschäftsbetriebes notwendig werden. Wenn in diesem Fall solche Finanzmittel nicht rechtzeitig verfügbar sind, könnte die Fähigkeit der Intershop Communications AG und des Konzerns, ihre Geschäfte fortzuführen, gefährdet sein.

Während seiner bisherigen Geschäftstätigkeit hat Intershop jedes Jahr negative Jahresergebnisse erwirtschaftet. Der bis zum 31. Dezember 2001 aufgelaufene kumulierte Verlust beläuft sich auf € 216,1 Mio. (vor Verwendung der Kapitalrücklage). Die angestrebte Fortsetzung der Investitionen in das operative Geschäft zum Ausbau der Marktposition kann auch in Zukunft zu einer negativen Ertragslage führen und dadurch die Liquidität des Unternehmens weiter reduzieren. Zum 31. Dezember 2001 verfügte der Konzern über liquide Mittel einschließlich Geldmarktpapieren und kurzfristige Geldanlagen in Höhe von € 36,3 Mio. (einschließlich liquider Mittel mit Verfügungsbeschränkung in Höhe von € 7,9

Mio.). Obwohl der Vorstand überzeugt ist, dass der derzeitige Bestand an liquiden Mitteln für die Finanzierung des laufenden Betriebs und der zukünftigen Geschäftsentwicklung des Unternehmens ausreicht, kann es im Falle fortlaufender Verluste erforderlich werden, dass sich das Unternehmen neue Liquidität im Rahmen der Eigen- oder Fremdkapitalfinanzierung verschafft. Sollte diese Kapitalbeschaffung nicht in einem ausreichenden Maße gelingen, könnte Intershop gezwungen sein, seine Aktivitäten zu verschieben, zu reduzieren oder ganz einzustellen.

Die Geschäftsentwicklung bei Intershop stand ganz im Zeichen der weltweiten Konjunkturverlangsamung und der daraus folgenden mangelnden IT-Investitionsbereitschaft vieler Unternehmen, insbesondere in den Regionen Europa und Amerika. Intershop geht davon aus, dass diese Umstände weiterhin zur Folge haben könnten, dass das Unternehmen nicht in der Lage ist, Umsätze mit Firmenkunden zu erzielen, dass das operative Ergebnis in Zukunft wesentlich beeinträchtigt ist, und dass ein wesentlich höherer Bedarf an zusätzlichen Finanzmitteln besteht.

Der Markt für E-Business-Technologien ist noch relativ jung und unterliegt laufenden Veränderungen. Zukünftige Entwicklungen sind daher selbst kurzfristig nur schwer vorherzusagen. Entsprechend sind Prognosen mit einer hohen Unsicherheit behaftet. Intershop verwendet für seine Planungen die verfügbaren Analysen von Marktforschungsunternehmen sowie die eigenen Erkenntnisse, die laufend durch die vielfältigen Kontakte mit anderen Marktteilnehmern gewonnen werden. Dennoch besteht das grundsätzliche Risiko, dass Markttrends nicht rechtzeitig erkannt werden und es dem Management nicht gelingt, den Bedarf an E-Business-Lösungen in Hinblick auf die Kundenanforderungen und das Volumen richtig einzuschätzen.

Selbst in absolut sicheren Wirtschaftszeiten kann das operative Ergebnis zukünftiger Perioden nicht mit Sicherheit prognostiziert werden. Intershop erwartet weiterhin Schwankungen in den Quartalergebnissen sowie in eventuell

abgegebenen Prognosen zum finanziellen Ergebnis zukünftiger Perioden. Diese in Zukunft u. U. durchaus signifikanten Schwankungen können zu einer hohen Unbeständigkeit im Aktienkurs von Intershop führen und die Möglichkeit des Unternehmens beeinträchtigen, weitere Finanzmittel zu erhalten.

Intershop steht im Wettbewerb mit anderen Anbietern von E-Business-Technologien. Aufgrund der dynamischen Entwicklung im E-Commerce-Markt ist davon auszugehen, dass bestehende oder neu hinzukommende Anbieter ihr Produktangebot und den Vertrieb stark verbessern. Wenn es Intershop nicht gelingt, seine Wettbewerbsfähigkeit hinsichtlich der Bekanntheit, des Vertriebs und der Qualität seiner Produkte und Dienstleistungen aufrechtzuerhalten oder zu steigern, könnte dies die Marktposition von Intershop gefährden.

Intershops Erfolg am Markt hängt wesentlich von der technischen Leistungsfähigkeit seiner Produkte ab. Fehler in der Software, die zu Einschränkungen der Funktions- und Leistungsfähigkeit bestehender und zukünftiger Produkte führen, könnten die Akzeptanz der Produkte von Intershop erheblich mindern.

Die Gesellschaft ist Beklagte in verschiedenen aus der normalen Geschäftstätigkeit resultierenden Gerichtsprozessen, insbesondere in einer konsolidierten Sammelklage in den Vereinigten Staaten und einer Untersuchung durch das deutsche Bundesaufsichtsamt für den Wertpapierhandel (BAWe). Anfang 2001 wurde gegen die Intershop Communications AG und andere Beklagte eine Sammelklage eingereicht, in der dem Unternehmen vorgeworfen wird, unvollständige oder irreführende Aussagen zur Lage des Unternehmens gemacht zu haben. Des Weiteren veranlasste das BAWe im Januar 2001 eine Untersuchung im Hinblick auf einen möglichen Verstoß gegen die Verpflichtung zur Offenlegung wichtiger Informationen im Zusammenhang mit der Vorlage der vorläufigen Ergebnisse von Intershop für das Jahr 2000 am 2. Januar 2002. Die Gesellschaft ist überzeugt, dass diese Anschuldigungen unbegründet sind und wird sich weiterhin mit allen Kräften dagegen zur Wehr setzen. Ein negatives Urteil in einem solchen

Rechtsstreit bzw. in mehreren oder allen diesen Rechtsstreitigkeiten könnte die Ertragslage der Gesellschaft stark nachteilig beeinflussen.

Intershop hat umfangreiche Maßnahmen ergriffen, um die verwendeten Markennamen international weit gehend schützen zu lassen. Dennoch besteht die Möglichkeit, dass es zu Konflikten mit Dritten über die Verwendung einzelner Marken kommt. Die von Intershop entwickelten Programme und Technologien sind gemäß den in Europa geltenden Normen nur bedingt durch Patente geschützt. Obwohl Intershop große Sorgfalt beim Schutz seines intellektuellen Eigentums verwendet, kann nicht ausgeschlossen werden, dass Eigentumsrechte durch Dritte verletzt werden. Ebenso ist es möglich, dass Intershop durch Dritte wegen der Verletzung von Patenten oder sonstigen Rechten verklagt wird, so wie im Januar 2001 geschehen. Patentrechtliche Auseinandersetzungen sind vor allem in den USA eine verbreitete Praxis in der Softwareindustrie, die häufig mit signifikanten Kosten für die Prozessführung oder für Vergleichsvereinbarungen verbunden ist. Obwohl Intershop überzeugt ist, keine Patente verletzt zu haben, kann nicht ausgeschlossen werden, dass diese Klagen Dritter das operative Ergebnis von Intershop negativ beeinflussen.

Die Entscheidung der Kunden für eine E-Business-Software hängt neben der Leistungsfähigkeit der Produkte teilweise auch von dem Ruf und der Bekanntheit der Anbieter ab. Sollte es Intershop zukünftig nicht gelingen, bei seinen Zielgruppen die notwendige Bekanntheit und das gewünschte Image zu erzielen, könnte sich dies negativ auf die Nachfrage nach Intershop-Produkten auswirken.

Der Vertrieb und die Implementierung der Produkte von Intershop erfolgt zu einem Großteil durch IT-Vertriebs- und Dienstleistungsunternehmen. Sollte es Intershop nicht gelingen, diese Unternehmen in ausreichendem Maße auf die eigenen Produkte zu trainieren und als Partner zu gewinnen, könnte dies den Absatz der Produkte beeinträchtigen.

Die erfolgreiche Geschäftstätigkeit von Intershop hängt wesentlich von den Leistungen der

Führungskräfte und der Mitarbeiter in Schlüsselpositionen, vor allem in den Bereichen Produktentwicklung und Vertrieb, ab. Sollte es Intershop nicht gelingen, die bestehenden Mitarbeiter und Führungskräfte zu halten sowie neue Kräfte in ausreichendem Maße hinzuzugewinnen, könnte dies die Zukunftsfähigkeit des Unternehmens negativ beeinflussen.

Lizenzen machen einen beträchtlichen Anteil am Gesamtumsatz des Unternehmens aus. Die Anerkennung von Softwarelizenzumsätzen setzt gemäß U.S.-GAAP unter anderem voraus, dass der Kaufvertrag unterschrieben ist, die Lizenz geliefert wurde, die Anzahl der Lizenzen bestimmbar ist und die Zahlung wahrscheinlich ist. Werden mit dem Auftrag auch Serviceleistungen verbunden, die wesentlich für die Funktionalität der Software sind, werden die Umsätze gemäß dem Grad der Fertigstellung des Projektes anerkannt. Wegen der Unsicherheit bezüglich der Länge der Verkaufs- und Implementierungszyklen, die maßgeblich durch die Kunden beeinflusst werden, können die Lizenzumsatzerlöse, insbesondere auf Quartalsbasis, starken Schwankungen unterliegen. Dies gilt umso mehr, als häufig wenige große Aufträge einen erheblichen Teil der Umsatzerlöse ausmachen. Da die operativen Kosten, die zu einem hohen Anteil von der Zahl der beschäftigten Mitarbeiter abhängen, kurzfristig nur in geringem Maße beeinflusst werden können, können Schwankungen auf der Umsatzseite zu entsprechend schwankenden Betriebsergebnissen führen.

In der Softwarebranche wird ein Großteil der Lizenzumsätze nicht gleichmäßig über ein Quartal, sondern häufig erst gegen Quartalsende gebucht. Dies liegt daran, dass die Verträge oft erst im letzten Drittel eines Quartals vergeben werden. Deshalb besteht bis weit in ein Quartal hinein Unsicherheit darüber, ob das geplante Umsatzziel erreicht wird.

Intershop erzielt einen geringen Teil seiner Umsätze mit jungen, neu gegründeten Unternehmen. Deren dauerhafte Existenzfähigkeit und Solvenz ist aufgrund einer kurzen Historie und begrenzter Liquidität oft unsicher. Ebenso könnten etablierte Unternehmen die Zahlung verweigern, auch wenn

dies objektiv nicht gerechtfertigt ist. Der Erfolg einer gerichtlichen Durchsetzung des Zahlungsanspruchs ist für Intershop unsicher. Obwohl die Bonität der Kunden vor der Umsatzbuchung durch Intershop geprüft wird, könnte eine Häufung von Forderungsausfällen die Finanz- und Ertragslage von Intershop negativ beeinflussen.

Ein bestimmter Teil des Geschäftsvolumens wird in Währungen verbucht, die nicht mit festen Wechselkursen an den Euro gekoppelt sind und im Rahmen des Konzernabschlusses in Euro umgerechnet werden. Da derzeit keine Maßnahmen zur Absicherung gegen Währungsrisiken getroffen sind, können Währungsschwankungen die Ertragslage beeinflussen.

Weitere Informationen über die speziellen Risiken in Verbindung mit der Holdinggesellschaft, der Intershop Communications AG, finden Sie oben im Abschnitt „Entwicklung, Lage und Risiken der Intershop Communications AG“. Einige der für die Intershop Communications AG geltenden Risiken gelten auch für den Konzern.

► | **Verbessertes Risikomanagement** |

Risiken in der Unternehmensentwicklung lassen sich aufgrund der dynamischen Marktentwicklung und der eingeschränkten Planungssicherheit im Lizenzgeschäft grundsätzlich nicht völlig ausschließen. Intershops Risikomanagement konzentriert sich auf eine vorausschauende Produktpolitik, die sich an der erwarteten Marktentwicklung und den zukünftigen Bedürfnissen orientiert, sowie auf eine hohe strategische Priorität der Produktentwicklung und der technologischen Leistungsfähigkeit der Produkte. Des Weiteren umfasst die Strategie laufende Bemühungen zur Erhöhung des Bekanntheitsgrades des Unternehmens bei den relevanten Zielgruppen, die Gewinnung und die Schulung neuer Partner und Personen, die Intershop-Produkte vermarkten, verkaufen und verwenden, sowie Maßnahmen zur Anwerbung und Bindung von leitenden Mitarbeitern und Personal in Schlüsselpositionen und die Bereitstellung der notwendigen organisatorischen Infrastruktur.

Das Unternehmen beobachtet laufend die Marktentwicklungen und das Wettbewerbsumfeld, wobei auch auf Studien führender Marktforschungsunternehmen zurückgegriffen wird. Im Bereich der Produktentwicklung, der in besonderer Weise von einer Risikoerkennung abhängig ist, verfügt Intershop über umfassende Projektmanagement- und Qualitätssicherungssysteme.

Intershop arbeitet mit Softwareprogrammen von Siebel, SAP und Hyperion für die Kontrolle seiner weltweiten Geschäfte, die einen Überblick über die gegenwärtige und erwartete Situation des Unternehmens ermöglichen. Monatliche und quartalsweise Abschlüsse gewährleisten eine zeitnahe Erfassung der Geschäftsentwicklung. Neben der jährlichen Budgetplanung arbeitet das Unternehmen mit einem rollierenden Budgetprozess zur ständigen Aktualisierung der Budgets. Die Budgets werden außerdem nach jedem Quartal überprüft und gegebenenfalls angepasst. Ein laufendes Controlling liefert regelmäßig Informationen über die Plan-/Ist-Abweichung in den einzelnen Bereichen. Darüber hinaus führt das Management gesonderte Analysen der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage durch. Wöchentliche, phasenweise auch tägliche Sitzungen der Geschäftsleitung sowie weitere regelmäßige Treffen der Manager auf regionaler oder Bereichsebene sorgen für den effizienten Austausch von Informationen und schnelle Entscheidungsprozesse. Der Aufsichtsrat wird vom Vorstand mindestens einmal im Quartal, in der Regel aber häufiger, über wichtige Entwicklungen im Unternehmen unterrichtet. Durch interne Richtlinien für Unternehmensführung (Corporate Governance), Insiderhandel und Informationsveröffentlichung wird sichergestellt, dass gesetzliche und börsenrechtliche Vorschriften sowie internationale Standards der Unternehmensführung beachtet werden.

Der von Intershop bestellte Risikomanager erstellt einmal pro Jahr einen internen Risikobericht, der das Risikoprofil des Unternehmens analysiert und Richtlinien für die Risikobegrenzung enthält. Im

Risikobericht des Jahres 2001 ist vermerkt, dass das Risiko von Intershop im Jahr 2001 unter anderem aufgrund der schlechteren Marktbedingungen und der nachteiligen Auswirkungen der Restrukturierung auf den Personalbereich angestiegen ist. Gleichzeitig erweiterte das Unternehmen seine Bemühungen zur Risikobegrenzung, beispielsweise durch die Implementierung eines neuen Customer Relationship Management (CRM)-Systems von Siebel Systems, durch die Ernennung eines Finanzbeauftragten, der für das Cash-, Treasury- und Risikomanagement zuständig ist, sowie durch die Einführung einer weltweit gültigen Genehmigungsrichtlinie.

Der Vorstand plant, das Risikomanagement von Intershop in Zukunft weiter zu verbessern.

► | Ereignisse nach dem Bilanzstichtag |

Am 23. Januar 2002 gab Intershop bekannt, dass der Vorstandsvorsitzende Stephan Schambach seine verbleibenden Anteile an der US-Tochtergesellschaft Intershop Communications, Inc. gegen Aktien der Intershop Communications AG tauschen wird. Im Rahmen der Transaktion wird Intershop Communications AG 12.500.000 Inhaberstammaktien der Intershop Communications AG aus dem „Bedingten Kapital III“ im Tausch gegen die 4.166.667 Aktien ausgeben, die Stephan Schambach noch an der Intershop Communications, Inc., einer Tochtergesellschaft im Mehrheitsbesitz der Intershop Communications AG, hält. Der Aktientausch stellt eine rein technische Konsolidierung des Aktienkapitals des Intershop Konzerns zwischen einer seiner Tochtergesellschaften und der Muttergesellschaft, Intershop Communications AG, dar und hat keinerlei Auswirkung auf die derzeitige globale Operationsstruktur des Unternehmens. Die Transaktion ermöglicht eine steuerwirksame Konsolidierung der nach dem Börsengang von 1998 entstandenen Eigentümerstruktur des Unternehmens. Das Unternehmen rechnet damit, dass die Transaktion auf Konzernebene eine verwässernde Wirkung auf den Gewinn je Aktie haben wird. Das unverwässerte Ergebnis je Aktie für das Geschäftsjahr 2001 ist von der Transaktion nicht betroffen.

Am 8. Februar 2002 gab Intershop Veränderungen bei der Zusammensetzung der obersten Geschäftsleitung bekannt. Wilfried Beeck ist als Chief Operating Officer und Vorstandsmitglied ausgeschieden. Die einzelnen Geschäftsbereiche berichten nun direkt an den Vorstandsvorsitzenden Stephan Schambach in Jena, dem neuen Sitz der Firmenzentrale. Mit Wirkung zum 8. Februar 2002 trat Bernhard Marbach als Vice President Sales Europe wieder in das Unternehmen ein. Der ehemalige President Europe, Michael Tsifidaris, schied am 8. Februar 2002 aus dem Unternehmen aus.

Um Intershop schnellstens in die Gewinnzone zu führen, wurde am 12. Februar 2002 im Rahmen des Geschäftsplanes für 2002 eine Reihe strategischer Initiativen eingeleitet.

Neues Führungsteam: Der Vorstandsvorsitzende hat ein neues Führungsteam ernannt, das seine Arbeit in der neuen Firmenzentrale in Jena aufnimmt. In der neuen Besetzung wurde die Zahl der Manager mit direkter Ergebnisverantwortung in den entsprechenden Bereichen erhöht. Durch diese neue Struktur wird eine stärkere Kundenorientierung sowie eine kürzere Marktreaktionszeit erreicht.

Vereinfachte Unternehmensstruktur: Intershop führt eine Verschlankeung der Organisation von der obersten bis zu untersten Ebene durch und erhöht damit die betriebliche Effizienz. Alle Funktionen auf Gesamtunternehmensebene werden in der neuen Firmenzentrale in Jena zusammengefasst. Aufgrund der grundlegend neu ausgerichteten und vereinfachten Organisationsstruktur soll die Mitarbeiterzahl weltweit von 733 zum 31. Dezember 2001 bis Ende des zweiten Quartals 2002 auf 500 verringert werden.

Aggressive Vertriebsstrategie für neue Produkte: Mit der Umsetzung einer schlankeren und effizienteren Organisationsstruktur stehen umsatzwirksame Aktivitäten im Mittelpunkt. Im Rahmen dieser Pläne werden weltweit agierende Großunternehmen angesprochen. Bestehenden Kunden werden

zusätzlich die neuen Enfinity MultiSite und Intershop Content Management-Produkte angeboten (sog. Up-Selling). Gleichzeitig soll der indirekte Vertrieb forciert und die Fokussierung auf den Einzelhandel sowie den High Tech- und Fertigungssektor erhöht werden.

Am 28. Februar 2002 änderte Intershop das Verhältnis seiner American Depositary Shares (ADS) zu den zu Grunde liegenden Inhaberstammaktien der Intershop Communications AG von 2 ADS zu 1 Stammaktie in 1 ADS zu 5 Stammaktien. Durch diese Verhältnisänderung repräsentiert jede der an der Nasdaq notierten ADS von Intershop den Besitz von fünf zu Grunde liegenden Stammaktien, die am Hauptbörsenplatz des Unternehmens, dem Neuen Markt in Frankfurt, notieren. Das Wertpapiersymbol von Intershop für die Notierung an der Nasdaq wurde vorübergehend für einen Zeitraum von ca. 20 Tagen gemäß den Bestimmungen der Nasdaq in ISHPD geändert. Nach diesem Zeitraum lautet das Handelssymbol an der Nasdaq wieder ISHP. Diese Änderung hat keinen Einfluss auf den Wert des ADR-Besitzes eines Investors. Für die Inhaberstammaktien ergibt sich keine Veränderung bei der Anzahl der Aktien in ihrem Besitz. Diese Änderung hat keine verwässernde Wirkung und keinen Einfluss auf die Bilanz des Unternehmens.

Am 4. März 2002 gab Intershop bekannt, dass der Vorstandsvorsitzende Stephan Schambach rund 10 Mio. Euro in den Kauf von Intershop-Aktien investiert. Im Rahmen einer Privatplatzierung wird die Intershop Communications AG 8.334.000 neue Inhaberstammaktien der Intershop Communications AG aus genehmigtem Kapital ausgeben. Im Gegenzug wird Stephan Schambach alle 8.334.000 Aktien zum Kurs von Euro 1,20 pro Aktie übernehmen. Am 13. März 2002 zeichnete Herr Schambach diese neuen Aktien. Grundlage des Ausgabebetrags ist der XETRA Tagesschlusskurs an der Frankfurter Wertpapierbörse vom 1. März 2002. Nach Abschluss der Transaktion hält Stephan Schambach 8.336.500 Inhaberaktien der Intershop Communications AG. Dies entspricht 8,6 % der Stammaktien von Intershop nach der Transaktion. Einschließlich der 12.500.000 Inhaberstammaktien, die aufgrund eines im Januar 2002 angekündigten

Aktientausches an Herrn Schambach ausgegeben werden sollen, wird Stephan Schambach 20.836.500 Intershop Communications AG Inhaberaktien halten, was 19,1 % des nach diesen beiden Transaktionen bestehenden Grundkapitals entspricht. Das Unternehmen rechnet damit, dass die Transaktion auf Konzernebene eine verwässernde Wirkung auf den Gewinn je Aktie haben wird. Nach Abschluss dieser Transaktion beträgt die Gesamtanzahl der ausgegebenen Aktien 96,5 Mio. Die Gesamtanzahl der ausgegebenen Aktien wird nach Abschluss des angekündigten Aktientausches bei 109,0 Mio. liegen. Das unverwässerte Ergebnis je Aktie für das Jahr 2001 ist von der Transaktion nicht betroffen.

► | **Ausblick** |

Intershop ist davon überzeugt, dass der elektronische Handel über das Internet ein wesentlicher Faktor für das Wirtschaftswachstum geworden ist. Die Infrastruktur des Internets befindet sich sowohl im Bereich Hardware als auch im Bereich Software noch in einer relativ frühen Entwicklungsphase. Sowohl Firmenkunden als auch Endverbraucher passen ihre Arbeitsprozesse nach und nach den heute verfügbaren, neuen E-Commerce-Technologien an. Vor diesem Hintergrund sieht Intershop langfristig ein beträchtliches Wachstumspotenzial für den Markt für E-Business-Standardanwendungen

Das Wachstum des elektronischen Handels über das Internet wird in den nächsten Jahren insbesondere von der Verfügbarkeit standardisierter, umfassender, sicherer, skalierbarer und flexibler Softwarelösungen bestimmt. Zu den Trends im E-Business-Bereich im Jahr 2002 gehört die Fokussierung auf Produkte und Dienstleistungen, die aus finanzieller Sicht schnell zu einer hohen Investitionsrentabilität (Return on Investment - ROI) führen und gleichzeitig geringe Gesamtprojektkosten (Total Cost of Ownership - TCO) verursachen. Was die Funktionalität der Software anbelangt, verlangen E-Business-Kunden im Jahr 2002 nach effizienten Lösungen für Multi-Channel-Management, einer weiteren Automatisierung von B2B- und B2C-Vertriebs- und Marketingprozessen, vermehrter Unterstützung

kollaborativer E-Commerce-Funktionen einschließlich der Vorwärts- und Rückwärtsintegration in Supply Chain Management (SCM)- und Customer Relationship Management (CRM)-Systeme sowie nach flexibler und personalisierter Interaktion mit den Kunden, die deren Bindung an das Unternehmen erhöhen.

Intershop ist strategisch gut positioniert, um seinen Kunden entsprechend diesen Branchentrends erstklassige E-Business-Lösungen zur Verfügung zu stellen. Mit seinem umfassenden Komplettangebot an führenden E-Business-Lösungen sowie einem weltweiten Netzwerk von internationalen Partnern ist Intershop in der Lage, die Anforderungen von Unternehmenskunden, insbesondere von weltweit operierenden Firmen, zu erfüllen. Mit der führenden Technologie von Intershop können Kunden ihre E-Business-Transaktionen erfolgreich und effizient realisieren. Der Markenname Intershop steht für hochmoderne und gleichzeitig solide erstellte Software, die die höchsten Standards hinsichtlich Qualität, Zuverlässigkeit, Skalierbarkeit, Sicherheit, Flexibilität und Leistungsfähigkeit erfüllt. In einem konjunkturell schwierigen Umfeld hat Intershop sein Produktportfolio erfolgreich umgestellt, um die Nachfrage von sowohl Bestands- als auch Neukunden nach Komplettlösungen mit geringem Anpassungsaufwand zu befriedigen. Durch die Erweiterung seines Produktprogrammes um die Content Management- und Procurement-Lösungen hat sich Intershop überdies neue Erlösquellen erschlossen, die seine Abhängigkeit vom Markt für verkaufsseitige Anwendungen (sell-side applications) verringert.

Die mittel- bis langfristigen Wachstumsaussichten in der E-Business-Softwarebranche sind zwar ermutigend, kurzfristig jedoch ist ein eher moderates Wachstum zumindest im Geschäftsjahr 2002 zu erwarten. Den verhaltenen Erwartungen an einen schnellen weltweiten Wirtschaftsaufschwung entsprechend werden Unternehmenskunden ihre E-Business-Initiativen in nächster Zeit voraussichtlich weiterhin aufschieben. In dem Maße, in dem die Aussichten auf eine bessere Wirtschaftslage steigen, wird auch der Nachholbedarf an innovativen Unternehmenslösungen zunehmen, was zu

vermehrten Ausgaben für die nächste Generation der E-Business-Software führen wird. Intershop geht davon aus, dass Firmenkunden nach und nach versuchen werden, Unternehmen zu imitieren, die bereits heute sehr erfolgreich E-Business-Software zur Generierung von Umsätzen einsetzen.

Im Zuge der wirtschaftlichen Erholung der großen Volkswirtschaften, also insbesondere der Vereinigten Staaten und Europa, geht Intershop von einer moderaten Belebung der Nachfrage nach Softwareprodukten aus. Durch die Umsetzung des Geschäftsplanes für das Jahr 2002 erwartet Intershop eine Reduzierung der Gesamtkostenbasis.

Bestätigungsvermerk Konzern

24

Wir haben den von der INTERSHOP Communications Aktiengesellschaft aufgestellten Konzernabschluss, bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung, Eigenkapitalveränderungsrechnung, Kapitalflussrechnung und Anhang für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2001 geprüft. Aufstellung und Inhalt des Konzernabschlusses liegen in der Verantwortung des Vorstandes der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung zu beurteilen, ob der Konzernabschluss den U.S. Generally Accepted Accounting Principles (U.S.-GAAP) entspricht.

Wir haben unsere Konzernabschlussprüfung nach den deutschen Prüfungsvorschriften und unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) in Deutschland festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass mit hinreichender Sicherheit beurteilt werden kann, ob der Konzernabschluss frei von wesentlichen Fehlaussagen ist. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen wurden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche Umfeld des Konzerns sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Nachweise für die Wertansätze und Angaben im Konzernabschluss auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung beinhaltet die Beurteilung der angewandten Bilanzierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen der gesetzlichen Vertreter sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Nach unserer Überzeugung vermittelt der Konzernabschluss in Übereinstimmung mit den U.S.-GAAP ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns sowie der Zahlungsströme des Geschäftsjahres.

Unsere Prüfung, die sich auch auf den vom Vorstand für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2001 aufgestellten zusammengefassten Lagebericht und Konzernlagebericht erstreckt hat, hat zu keinen Einwendungen geführt. Nach unserer Überzeugung gibt der zusammengefasste Lagebericht und Konzernlagebericht insgesamt eine zutreffende Vorstellung von der Lage des Konzerns und stellt die Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar. Außerdem bestätigen wir, dass der Konzernabschluss und der zusammengefasste Lagebericht und Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2001 die Voraussetzungen für eine Befreiung der Gesellschaft von der Aufstellung eines Konzernabschlusses und Konzernlageberichts nach deutschem Recht erfüllen.

Ohne diese Beurteilung einzuschränken, weisen wir auf die Ausführungen der Gesellschaft im Lagebericht in den Abschnitten Entwicklung, Lage und Risiken der Intershop Communications AG und Konzernrisiken hin. In diesen Abschnitten erläutert die Gesellschaft die beabsichtigten Maßnahmen zur Verbesserung der Ertragslage und des Cash Flows, deren erfolgreiche Umsetzung für die Fortführung des Geschäftstätigkeit von wesentlicher Bedeutung sind.

Arthur Andersen
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Steuerberatungsgesellschaft mbH



Nendza

Wirtschaftsprüfer

Hamburg, den 13. März 2002



Schneider

Wirtschaftsprüfer

Konzern-Jahresabschluss

► | Konzern-Bilanz |

25

(in 1.000 €, ausgenommen Angaben zu Aktien sowie Beträge je Aktie)

| 31. Dezember | 2000 | 2001 |
|---|----------------|---------------|
| AKTIVA | | |
| Umlaufvermögen | | |
| Liquide Mittel | 84.062 | 9.107 |
| Handelbare Wertpapiere | 27.509 | 19.358 |
| Liquide Mittel mit Verfügungsbeschränkung | 168 | 7.873 |
| Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, abzüglich Wertberichtigung auf zweifelhafte Forderungen von (€ 5.181) bzw. (€ 13.940) | 36.984 | 11.679 |
| Geleistete Anzahlungen und sonstige Vermögensgegenstände | 7.793 | 9.976 |
| Umlaufvermögen, netto | 156.516 | 57.993 |
| Sachanlagevermögen, netto | 22.054 | 13.522 |
| Finanzanlagen | 2.550 | - |
| Firmenwert und erworbene immaterielle Vermögensgegenstände, netto | 25.562 | 4.473 |
| Sonstiges Vermögen | 2.773 | 3.628 |
| Aktiva, insgesamt | 209.455 | 79.616 |
| PASSIVA | | |
| Kurzfristige Verbindlichkeiten | | |
| Kurzfristige Verbindlichkeiten und langfristige Verbindlichkeiten mit einer Restlaufzeit von unter einem Jahr | 193 | 99 |
| Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen | 10.345 | 3.540 |
| Rückstellungen für Restrukturierungsmaßnahmen | - | 10.653 |
| Sonstige Rückstellungen | 17.973 | 15.602 |
| Umsatzabgrenzungsposten | 6.817 | 5.569 |
| Kurzfristige Verbindlichkeiten, insgesamt | 35.328 | 35.463 |
| Langfristige Verbindlichkeiten | - | 177 |
| Umsatzabgrenzungsposten | 159 | 103 |
| Verbindlichkeiten, insgesamt | 35.487 | 35.743 |
| Finanzielle Verpflichtungen und ungewisse Verbindlichkeiten | | |
| Eigenkapital | | |
| Stammaktien, rechnerischer Nennwert € 1 genehmigt: 154.187.975 Aktien ausgegeben: 88.003.016 und 88.191.321 Aktien zum 31. Dezember 2000 bzw. 2001 | 88.003 | 88.191 |
| Kapitalrücklage | 168.585 | 13.420 |
| Kumulierter Bilanzverlust | -84.329 | -60.632 |
| Kumuliertes vollständiges Bilanzergebnis | 1.709 | 2.894 |
| Eigenkapital, insgesamt | 173.968 | 43.873 |
| Passiva, insgesamt | 209.455 | 79.616 |

Der beigefügte Anhang ist integraler Bestandteil des Abschlusses.

► | Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung |

(In 1.000 €, außer Angaben je Aktie)

| Für die Geschäftsjahre zum 31. Dezember | 1999 | 2000 | 2001 |
|--|----------------|----------------|-----------------|
| Umsatzerlöse | | | |
| Lizenzen | 29.534 | 74.068 | 20.480 |
| Serviceleistungen, Wartung und sonstige Umsätze | 16.732 | 48.926 | 48.174 |
| Umsatzerlöse, insgesamt | 46.266 | 122.994 | 68.654 |
| Herstellungskosten der zur Erzielung der Umsatzerlöse erbrachten Leistungen | | | |
| Lizenzen | 4.786 | 5.289 | 2.338 |
| Serviceleistungen, Wartung und sonstige Umsätze | 8.465 | 43.453 | 41.433 |
| Herstellungskosten, insgesamt | 13.251 | 48.742 | 43.771 |
| Rohertag (Bruttoergebnis vom Umsatz) | 33.015 | 74.252 | 24.883 |
| Betriebliche Aufwendungen | | | |
| Forschung und Entwicklung | 7.115 | 10.191 | 15.179 |
| Vertrieb und Marketing | 34.771 | 75.743 | 60.766 |
| Allgemeine Verwaltungskosten | 11.206 | 27.590 | 38.108 |
| Abschreibungen auf Firmenwert und immaterielle Vermögensgegenstände | - | 1.477 | 21.091 |
| Restrukturierungskosten | - | - | 23.276 |
| Betriebliche Aufwendungen, insgesamt | 53.092 | 115.001 | 158.420 |
| Betriebsergebnis | -20.077 | -40.749 | -133.537 |
| Sonstige Erträge und Aufwendungen, netto | | | |
| Zinserträge | 515 | 1.591 | 3.759 |
| Zinsaufwendungen | -42 | -571 | -76 |
| Abschreibungen auf Finanzanlagen | - | - | -2.482 |
| Sonstige Erträge und Aufwendungen | 1.215 | 806 | 538 |
| Sonstige Erträge und Aufwendungen, insgesamt | 1.688 | 1.826 | 1.739 |
| Jahresfehlbetrag | -18.389 | -38.923 | -131.798 |
| Jahresfehlbetrag je Aktie | -0,23 | -0,46 | -1,50 |
| Anzahl der in die Berechnung je Aktie einbezogenen Aktien | | | |
| für Jahresfehlbetrag je Aktie | 79.883 | 84.134 | 88.133 |

Der beigefügte Anhang ist integraler Bestandteil des Abschlusses.

► | Konzern-Kapitalflussrechnung |

(in 1.000 €)

| Für die Geschäftsjahre zum 31. Dezember | 1999 | 2000 | 2001 |
|--|----------------|----------------|----------------|
| CASHFLOW AUS BETRIEBLICHER TÄTIGKEIT | | | |
| Jahresfehlbetrag | -18.389 | -38.923 | -131.798 |
| Anpassungen zur Überleitung des Jahresfehlbetrags zum Barmittelverbrauch aus betrieblicher Tätigkeit: | | | |
| Abschreibungen | 2.076 | 5.637 | 14.146 |
| Abschreibungen auf Firmenwert und immaterielle Vermögensgegenstände | - | 1.477 | 21.091 |
| Abschreibungen auf Finanzanlagen | - | - | 2.482 |
| Wertberichtigung auf zweifelhafte Forderungen | 2.037 | 6.130 | 13.712 |
| Auflösung des Ausgleichspostens für Mitarbeitervergütung | 308 | 273 | - |
| Gewinn aus dem Verkauf von handelbaren Wertpapieren | - | - | -1.552 |
| Verlust aus dem Verkauf von Anlagegegenständen | - | 71 | 137 |
| Veränderung von: | | | |
| Forderungen aus Lieferungen und Leistungen | -18.220 | -19.596 | 12.446 |
| Geleistete Anzahlungen | -1.474 | -4.202 | -4.050 |
| Sonstige Vermögensgegenstände | -830 | -2.987 | -738 |
| Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen | 2.228 | 4.877 | -6.946 |
| Umsatzabgrenzungsposten | 1.542 | -1.787 | -1.383 |
| Rückstellungen für Verbindlichkeiten aus Restrukturierungsmaßnahmen | - | - | 10.653 |
| Sonstige Rückstellungen und Verbindlichkeiten | 6.298 | 7.152 | 824 |
| Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit | -24.424 | -41.878 | -70.976 |
| CASHFLOW AUS DEM INVESTITIONSBEREICH | | | |
| Investitionen in nicht konsolidierte Beteiligungen | -1.199 | - | - |
| Baraufwendungen für Akquisitionen, abzüglich der erworbenen liquiden Mittel | - | -3.036 | - |
| Liquide Mittel mit Verfügungsbeschränkung | -1.227 | 1.269 | -7.705 |
| Erlös aus dem Verkauf von Anlagegegenständen | - | - | 456 |
| Anschaffungskosten für Sachanlagen, ohne Aktivierung von Finanzierungsleasing | -3.625 | -20.626 | -5.731 |
| Erlös aus dem Verkauf von handelbaren Wertpapieren | - | - | 92.605 |
| Kauf von handelbaren Wertpapieren | -1.490 | -27.039 | -83.875 |
| Cashflow aus dem Investitionsbereich | -7.541 | -49.432 | -4.250 |
| CASHFLOW AUS DEM FINANZIERUNGSBEREICH | | | |
| Einzahlungen aus der Ausgabe von Stammaktien | 1.759 | 168.679 | 519 |
| Einzahlungen aus der Aufnahme von Krediten | 7.937 | 10.758 | - |
| Einzahlungen aus der Tilgung von Gesellschafterdarlehen | 1.287 | 141 | - |
| Auszahlungen aus der Tilgung von Darlehen | -1.144 | -17.791 | - |
| Cashflow aus dem Finanzierungsbereich | 9.839 | 161.787 | 519 |
| Wechselkursbedingte Änderungen der liquiden Mittel | 6 | 1.520 | -248 |
| Netto-Veränderung der liquiden Mittel | -22.120 | 71.997 | -74.955 |
| Liquide Mittel zu Beginn des Geschäftsjahres | 34.185 | 12.065 | 84.062 |
| Liquide Mittel am Ende des Geschäftsjahres | 12.065 | 84.062 | 9.107 |

Der beigefügte Anhang ist integraler Bestandteil des Abschlusses.

► | Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung |

(in 1.000 €, ausgenommen Angaben zu Aktien)

| | Stammaktien Aktien | Stammaktien Nominalwert | Agio |
|--|-----------------------|----------------------------|----------------|
| Stand 1. Januar 1999 | 77.924.505 | 13.281 | 50.225 |
| Jahresfehlbetrag | - | - | - |
| Währungsausgleichsposten | - | - | - |
| Noch nicht realisierte Gewinne aus handelbaren Wertpapieren, netto | - | - | - |
| Umwandlung von Stammaktien der Tochtergesellschaft in Stammaktien der Muttergesellschaft | 2.233.500 | 416 | -416 |
| Änderung des rechnerischen Nennbetrags der Stammaktien | - | 2.449 | -2.449 |
| Ausübung von Aktienoptionen | 4.232.515 | 732 | 1.027 |
| Tilgung von Gesellschafterdarlehen | - | - | - |
| Auflösung der Abgrenzung von Mitarbeitervergütung | - | - | -218 |
| Stand 31. Dezember 1999 | 84.390.520 | 16.878 | 48.169 |
| Jahresfehlbetrag | - | - | - |
| Währungsausgleichsposten | - | - | - |
| Noch nicht realisierte Verluste aus handelbaren Wertpapieren, netto | - | - | - |
| Privatplatzierung von Stammaktien, netto | 500.000 | 100 | 38.900 |
| Ausgabe von Stammaktien i.R. einer Sekundärplatzierung, netto | 1.675.000 | 335 | 111.876 |
| Umwandlung von Stammaktien der Tochtergesellschaft in Stammaktien der Muttergesellschaft | 280.000 | 56 | -56 |
| Ausgabe von Stammaktien für Akquisitionen | 275.011 | 275 | 22.586 |
| Ausübung von Aktienoptionen | 882.485 | 334 | 4.635 |
| Kapitaleinlage, (ohne Steuern) | - | - | 12.500 |
| Tilgung von Gesellschafterdarlehen | - | - | - |
| Auflösung der Abgrenzung von Mitarbeitervergütung | - | - | - |
| Zuteilung des Nennwertes aus dem Aktiensplit | - | 70.025 | -70.025 |
| Stand 31. Dezember 2000 | 88.003.016 | 88.003 | 168.585 |
| Jahresfehlbetrag | - | - | - |
| Währungsausgleichsposten | - | - | - |
| Noch nicht realisierte Verluste aus handelbaren Wertpapieren, netto | - | - | - |
| Ausübung von Aktienoptionen | 188.306 | 188 | 330 |
| Verwendung des eingezahlten Kapitals | - | - | -155.495 |
| Stand 31. Dezember 2001 | 88.191.322 | 88.191 | 13.420 |

Der beigefügte Anhang ist integraler Bestandteil des Abschlusses.

| Gesellschafter-Darlehen | Ausgleichsvergütung | Kumulierter Bilanzverlust | Vollständiges Bilanzergebnis | Summe Eigenkapital | Kumuliertes vollständiges Bilanzergebnis |
|-------------------------|---------------------|---------------------------|------------------------------|--------------------|--|
| -1.428 | -799 | -27.017 | -37 | 34.225 | - |
| - | - | -18.389 | - | -18.389 | -18.389 |
| - | - | - | 652 | 652 | 652 |
| - | - | - | 3.022 | 3.022 | 3.022 |
| - | - | - | - | - | - |
| - | - | - | - | - | - |
| - | - | - | - | 1.759 | - |
| 1.287 | - | - | - | 1.287 | - |
| - | 526 | - | - | 308 | - |
| -141 | -273 | -45.406 | -3.637 | -22.864 | -14.71515 |
| - | - | -38.923 | - | -38.923 | -38.923 |
| - | - | - | 1.523 | 1.523 | 1.523 |
| - | - | - | -3.451 | -3.451 | -3.451 |
| - | - | - | - | 39.000 | - |
| - | - | - | - | 112.211 | - |
| - | - | - | - | - | - |
| - | - | - | - | 22.861 | - |
| - | - | - | - | 4.969 | - |
| - | - | - | - | 12.500 | - |
| 141 | - | - | - | 141 | - |
| - | 273 | - | - | 273 | - |
| - | - | - | - | - | - |
| - | - | -84.329 | 1.709 | 173.968 | -40.851 |
| - | - | -131.798 | - | -131.798 | -131.798 |
| - | - | - | 837 | 837 | 837 |
| - | - | - | 348 | 348 | 348 |
| - | - | 155.459 | - | 518 | - |
| - | - | - | - | - | - |
| - | - | -60.632 | 2.894 | 43.874 | -130.613 |

Konzernanhang

► | 1. Struktur und Geschäftstätigkeit der Gesellschaft |

Intershop (die Intershop Communications AG zusammen mit ihren Tochterunternehmen bzw. ihre Vorgängergesellschaften, im Folgenden das „Unternehmen“, „Intershop“ oder der „Konzern“ bzw. die „Gruppe“ genannt) ist ein weltweiter Anbieter von kompletten E-Business-Standard-Softwarelösungen für Unternehmenskunden. Die Produkte des Unternehmens bieten sowohl grundlegende E-Commerce-Funktionalitäten als auch moderne Produkteigenschaften wie intelligentes Merchandising, Workflow-Verarbeitung und Channel-Integration. Dabei wird eine Vielzahl von E-Business-Geschäftsmodellen unterstützt, angefangen vom einfachen Business-to-Consumer (B2C)-Vertrieb bis hin zu komplexen Business-to-Business (B2B)-Strukturen. Dabei lässt sich die Software von Intershop problemlos in die bestehenden Infrastrukturen eines Unternehmens integrieren, um reibungslose Transaktionen zwischen Lieferanten, Distributoren und Kunden zu ermöglichen.

Die zwei Produktlinien des Unternehmens, Intershop 4 und Enfinity, entsprechen den Anforderungen von Unternehmen aller Größenordnungen sowohl im B2C-Markt als auch im B2B-Markt. Als Teil der Enfinity-Produktlinie bietet das Unternehmen ein umfangreiches Produktportfolio mit standardisierten branchenspezifischen und branchenübergreifenden Softwarelösungen an. Die Gesellschaft bietet ihren Kunden darüber hinaus Dienstleistungen wie Support, professionelle Beratung und Schulung auf ihren Software-Produkten.

Im Dezember 1996 schloss Intershop Communications, Inc. („U.S., Inc.“) mit Intershop Communications GmbH („GmbH“) einen Vertrag über einen Aktientausch, um 100 % der im Umlauf befindlichen Anteile der GmbH zu erwerben. Die Inhaber der Stammaktien der GmbH erhielten Stammaktien der U.S., Inc. Die Inhaber des vorhandenen Fremdkapitals (ca. € 1,1 Mio.) und Eigenkapitals (ca. € 200.000) der GmbH - insgesamt rund € 1,4 Mio.- erhielten 6.720.000 Vorzugsaktien der U.S., Inc. Der Marktwert der ausgegebenen Vorzugsaktien entsprach dem Bilanzwert des Fremd- und Eigenkapitals, für das sie getauscht wurden. Durch den Aktientausch wurden die relativen Eigentumsanteile der Muttergesellschaft nicht geändert. Mit Abschluss der Transaktion wurde die U.S., Inc. zur Muttergesellschaft der GmbH und ihrer Tochtergesellschaften.

Am 23. Juni 1998 tauschten Anteilseigner, die 79,26 % des Eigenkapitals der U.S., Inc. hielten, ihre Stamm- und Vorzugsaktien der U.S., Inc. in Höhe von insgesamt 20.591.348 in 61.729.050 Aktien der Gesellschaft. Infolge dieses Tausches wurde die U.S., Inc. eine Tochtergesellschaft im Mehrheitsbesitz der Gesellschaft. Zwei Aktionäre, darunter Stephan Schambach, ein Gründer und der Vorstandsvorsitzende, tauschten aufgrund bestimmter steuerlicher Auswirkungen nicht ihren kompletten Aktienbestand der U.S., Inc. und halten somit per 31. Dezember 2001 nach wie vor 16,0 % bzw. 1,5 % der Stammaktien der U.S., Inc. Die beiden Aktionäre sind berechtigt, ihre vorhandenen Aktien der U.S., Inc. in Aktien der Gesellschaft im Verhältnis von 1:3 zu tauschen. Dazu wird bedingtes Kapital, das speziell zu diesem Zweck geschaffen worden ist, verwendet. Die Anteile, die von diesen beiden Personen gehalten werden, werden als Teil des Mehrheitsbesitzes an der AG erachtet, da der Aktienbesitz den Charakter einer Transaktion unter nahe stehenden Parteien aufweist sowie aufgrund der Wandlungsrechte dieser Anteile und ihrer möglichen Wandlung und weil sie zu einem Preis von USD 0,01 pro Aktie - falls sie nicht bis 2004 umgewandelt werden - zurückgekauft werden können. Dementsprechend sind die Anschaffungskosten solcher Aktien im vorliegenden Konzernabschluss in der Kapitalrücklage ausgewiesen. Die Wandlung von Aktien der U.S., Inc. in Aktien der AG nach der ersten Wandlung im Juni 1998 wird als Erhöhung des rechnerischen Nennwertes der Stammaktien und entsprechende Reduzierung der Kapitalrücklage behandelt. Im Verlauf des Jahres 1999 führten die beiden Aktionäre die Wandlung von 744.500 Stammaktien der U.S., Inc. in 2.233.500 Aktien der Gesellschaft durch. Im Jahr

2000 wandelten diese Aktionäre 93.333 Stammaktien der U.S., Inc. in 280.000 Aktien der Gesellschaft. Im Jahr 2001 haben diese Aktionäre keine Anteile der U.S., Inc. in Anteile der Gesellschaft getauscht. Zum 31. Dezember 2001 hielten die beiden Aktionäre 4.548.167 Aktien der U.S., Inc., die vorbehaltlich der Bestimmungen des AktG jederzeit in 13.644.500 Aktien der Gesellschaft wandelbar sind. Falls die beiden Aktionäre ihre Aktien zum 31. Dezember 2001 umgewandelt hätten, würden sie einen Anteil von etwa 15,5 % an der Gesellschaft besitzen. Im Januar 2002 gab die Gesellschaft bekannt, dass Stephan Schambach beabsichtigt, seine verbleibenden Anteile an der U.S., Inc. (4.166.667 Anteile) gegen Aktien der Gesellschaft zu tauschen (12.500.000 Anteile).

Der Konzernabschluss zeigt die konsolidierten Ergebnisse der Gesellschaft und ihrer vollständig oder mehrheitlich zugehörigen Tochterunternehmen. Der Konzernabschluss wurde nach den U.S.-amerikanischen Rechnungslegungsvorschriften („U.S.-GAAP“) aufgestellt. Alle wesentlichen Geschäftsvorfälle und Salden zwischen den verbundenen Unternehmen sind eliminiert worden.

Zum 31. Dezember 2001 verfügte die Gesellschaft über liquide Mittel einschließlich handelsfähiger Wertpapiere im Wert von € 28,5 Mio., gegenüber € 111,6 Mio. zum 31. Dezember 2000. In den letzten sieben Jahren hat die Gesellschaft negative Jahresergebnisse erwirtschaftet. Der bis zum 31. Dezember 2001 aufgelaufene kumulierte Verlust beläuft sich auf € 216,1 Mio. (vor Verwendung der Kapitalrücklage). Um die zukünftigen operativen Anforderungen der Gesellschaft zu erfüllen, hat die Gesellschaft einen Geschäftsplan entwickelt. Dieser Plan enthält weitere Maßnahmen zum Personalabbau und zur Kostenreduzierung sowie die Zentralisierung bestimmter Aktivitäten in Jena und die Beschaffung weiterer Finanzmittel für die Zukunft. Ob die Gesellschaft weiterhin in der Lage ist, ihre Geschäftstätigkeit fortzusetzen, hängt von der erfolgreichen Realisierung dieses Plans sowie vom Erfolg der zukünftigen Aktivitäten der Gesellschaft ab.

► | 2. Zusammenfassung wesentlicher Bewertungs- und Bilanzierungsmethoden |

Verwendung von Schätzungen

Die Erstellung von Jahresabschlüssen in Übereinstimmung mit U.S.-GAAP erfordert, dass das Management Schätzungen und Annahmen trifft, die Einfluss auf die ausgewiesenen Werte der Vermögensgegenstände und Verbindlichkeiten sowie auf die Angaben über Eventualforderungen und Eventualverbindlichkeiten zu den Bilanzstichtagen sowie auf die ausgewiesenen Erlöse und Aufwendungen des Geschäftsjahres haben. Die tatsächlichen Ergebnisse können von solchen Schätzungen abweichen. Bestimmte Posten im Jahresabschluss sind auf der Basis von Schätzungen ausgewiesen, bei denen eine gewisse Wahrscheinlichkeit besteht, dass sich diese Schätzungen in nächster Zeit ändern können, wie es beispielsweise bei zweifelhaften Forderungen und Restrukturierungsrückstellungen der Fall sein kann.

Währungsumrechnung

Die funktionale Währung der Unternehmensteile außerhalb Deutschlands ist die lokale Landeswährung. Entsprechend werden Vermögensgegenstände und Verbindlichkeiten im Zusammenhang mit Aktivitäten außerhalb Deutschlands zum Stichtagskurs in Euro umgerechnet. Erlöse und Aufwendungen werden mit dem Durchschnittskurs des jeweiligen Geschäftsjahres umgerechnet. Die kumulierten Währungsgewinne und -verluste werden in einem separaten Ausgleichsposten im Eigenkapital ausgewiesen.

Transaktionen in Fremdwährungen werden zu dem am Datum der Transaktion gültigen Umtauschkurs umgerechnet. Differenzen im Umtauschkurs zwischen dem Datum, an dem ein auf eine Fremdwährung lautendes Geschäft getätigt wird, und dem Datum, an dem es ab- oder umgerechnet wird, sind in der Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesen.

Cashflow-Rechnung

Die Gesellschaft hatte 1999 Zinsausgaben von € 37.000, 2000 von € 561.000 und 2001 von € 16.800. Die Gesellschaft zahlte 1999 € 61.000, 2000 € 40.100 und 2001 € 30.410 an Steuern. Die Gesellschaft gab Aktien im Wert von € 22.861.000 in Verbindung mit den im Jahr 2000 durchgeführten Akquisitionen aus (siehe Abschnitt 6).

Die Gesellschaft behandelt alle Wertpapiere des Umlaufvermögens mit einer ursprünglichen Laufzeit von bis zu 90 Tagen als liquide Mittel.

Kreditrisiken

Einem möglichen Ausfallrisiko ist die Gesellschaft hauptsächlich bei den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen ausgesetzt. Die Gesellschaft führt fortlaufend Kreditwürdigkeitsprüfungen bezüglich ihrer Kunden durch. Außerdem wird das Ausfallrisiko hinsichtlich der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen dadurch begrenzt, dass die Gesellschaft über eine breit gestreute Kundenstruktur verfügt.

Marktwert von Finanzinstrumenten

Die ausgewiesenen Werte der Finanzinstrumente der Gesellschaft, wozu liquide Mittel, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und langfristige Verbindlichkeiten gehören, entsprechen im Wesentlichen ihrem Marktwert.

Alle Forderungen aus Lieferungen und Leistungen haben eine Fälligkeit von maximal einem Jahr.

Handelbare Wertpapiere, die mit Verkaufsabsichten gehalten werden („available for sale“), sind zum Marktwert bilanziert. Dabei werden alle unrealisierten Gewinne und Verluste im Eigenkapital ausgewiesen.

Liquide Mittel mit Verfügungsbeschränkung

Liquide Mittel mit Verfügungsbeschränkung sind Barmittel, deren Verwendung aufgrund vertraglicher Vereinbarungen beschränkt ist. Im Jahr 2001 bezieht sich der beschränkte Betrag auf eine Mietgarantie für gemietete Flächen in Jena. Mit abnehmender Mietdauer bzw. wenn die Gesellschaft bessere vertragliche Bedingungen aushandeln kann, wird sich der Umfang der beschränkten Mittel reduzieren. Die Gesellschaft ist dabei, bessere Vertragsbedingungen auszuhandeln und erwartet einen baldigen Abschluss dieses Vertrags.

Sachanlagen

Sachanlagen werden zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten bilanziert. Gegenstände im Finanzierungsleasing werden zum Barwert der zukünftigen Mindestleasingzahlungen im Zeitpunkt der Anschaffung bilanziert. Die Abschreibung wird nach der linearen Methode über die voraussichtliche Nutzungsdauer der Anlagegegenstände von normalerweise drei bis fünf Jahren berechnet. Gegenstände des Finanzierungsleasings und Mietereinbauten werden linear über den jeweils kürzeren Zeitraum der Laufzeit des Leasingvertrages oder der geschätzten gewöhnlichen Nutzungsdauer abgeschrieben.

Softwareentwicklungskosten

Die Gesellschaft wendet für die Bilanzierung von eigenen Softwareentwicklungskosten Statement of Financial Accounting Standards („SFAS“) Nr. 86 „Accounting for the Costs of Computer Software to be Sold, Leased or Otherwise Marketed“ an. Die Aktivierung von Softwareentwicklungskosten erfolgt ab dem

Erreichen der technologischen Realisierbarkeit des Produkts, welches die Gesellschaft als Entwicklung eines Prototypen und zusätzlich als Entwicklung einer Betaversion der Software definiert. Das Erreichen der technologischen Realisierbarkeit sowie die fortlaufende Bewertung der Deckungsmöglichkeit dieser Kosten erfordert in erheblichem Umfang die Beurteilung durch das Management hinsichtlich bestimmter externer Faktoren einschließlich (aber nicht beschränkt auf) zukünftig erwarteter Umsatzerlöse der Produkte, der geschätzten wirtschaftlichen Lebensdauer und technologischer Änderungen. Diese Kosten werden zum niedrigeren Wert der um Abschreibungen geminderten Herstellungskosten und dem realisierbaren Veräußerungserlös bilanziert. Bisher sind die aktivierungsfähigen internen Softwareentwicklungskosten nicht wesentlich, so dass die Gesellschaft alle angefallenen Softwareentwicklungskosten sofort ertragswirksam den Forschungs- und Entwicklungskosten zurechnet.

Sämtliche Forschungs- und Entwicklungskosten werden im Zeitpunkt des Entstehens aufwandswirksam berücksichtigt.

Langfristig nutzbare Vermögensgegenstände

Die Gesellschaft bewertet regelmäßig die Eintreibbarkeit des Buchwertes langlebiger Vermögensgegenstände sowie den zuzuschreibenden Firmenwert gemäß SFAS Nr. 121 „Accounting for the Impairment of Long-Lived Assets and for Long-Lived Assets to be Disposed of“ (Bilanzierung von Wertminderungen bei langlebigen Vermögensgegenständen sowie abgehenden langlebigen Vermögensgegenständen). Falls Ereignisse oder veränderte Umstände vermuten lassen, dass der Buchwert eines solchen Vermögensgegenstandes unter Umständen nicht mehr einbringbar ist, führt die Gesellschaft einen Vergleich zwischen dem geschätzten nicht abgezinsten Cashflow, der von diesem Vermögensgegenstand zu generieren ist, und dem Bilanzwert jenes Vermögensgegenstandes durch. Falls der nicht abgezinst Cashflow unter dem Buchwert des Vermögensgegenstandes liegt, verbucht die Gesellschaft eine Wertberichtigung zur Abschreibung des Vermögensgegenstandes auf den Marktwert, basierend auf dem geschätzten abgezinsten künftigen Cashflow, der voraussichtlich aus diesem Vermögensgegenstand zu generieren ist. Im Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2001 nahm die Gesellschaft Sonderabschreibungen in Verbindung mit bestimmten Vermögensgegenständen vor, die von den Restrukturierungsplänen der Gesellschaft betroffen waren, in Höhe von € 5,7 Mio.

Firmenwert auf Unternehmensebene

Die Gesellschaft bewertet regelmäßig die Wertminderung des Firmenwerts auf Unternehmensebene gemäß den Bestimmungen der Accounting Principles Board Opinion Nr. 17 „Intangible Assets“. Eine Überprüfung auf eine Wertberichtigung erfolgt immer dann, wenn Ereignisse oder Veränderungen in den Umständen vermuten lassen, dass der Buchwert eventuell nicht eintreibbar ist. Zu den Faktoren, welche die Gesellschaft für wichtig erachtet und die zu einer Wertminderung führen könnten, gehören unter anderem ein signifikant schlechteres Geschäftsergebnis im Vergleich zu den vergangenen oder prognostizierten operativen Ergebnissen, wesentliche Änderungen in der Art der Nutzung der erworbenen Vermögensgegenstände oder in der Strategie bezüglich des Gesamtgeschäfts der Gesellschaft, stark negative Branchen- oder Wirtschaftstrends sowie ein signifikanter Verfall des Aktienkurses der Gesellschaft über einen längeren Zeitraum und der Marktkapitalisierung der Gesellschaft in Bezug auf den Nettobuchwert. Wenn die Gesellschaft feststellt, dass der Buchwert des Firmenwerts oder sonstiger immaterieller Vermögensgegenstände aufgrund eines oder mehrerer der oben genannten Hinweise auf eine Wertberichtigung eventuell nicht einbringbar ist, führt die Gesellschaft eine Wertberichtigung basierend auf dem geschätzten abgezinsten Cashflow durch. Die Geschäftsleitung ist der Ansicht, dass derartige Wertberichtigungen für die Geschäftsjahre zum 31. Dezember 1999 und 2000 nicht bestehen. Im Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2001 wies die Gesellschaft Sonderabschreibungen in Verbindung mit dem Firmenwert auf Unternehmensebene in Höhe von € 12,0 Mio. aus.

Derivate

Ab 1. Januar 2001 wendet die Gesellschaft die Richtlinie SFAS Nr. 133 „Accounting for Derivative Instruments and Hedging Activities“ (Bilanzierung von derivativen Instrumenten und Sicherungsgeschäften) an, in der Bilanzierungs- und Berichtsstandards für derivative Instrumente, einschließlich bestimmter Derivate, die in andere Verträge integriert sind oder die Sicherungsgeschäften dienen, festgelegt sind. Alle Derivate, unabhängig davon, ob sie für Sicherungsgeschäfte verwendet werden, müssen zum Marktwert in der Bilanz verbucht werden. Wenn ein Derivat als so genanntes Fair Value Hedge gehalten wird, sind die Veränderungen im Zeitwert des Derivats und des gesicherten Postens, die dem gesicherten Risiko zuzuschreiben sind, im Ergebnis zu berücksichtigen. Wenn ein Derivat als so genanntes Cash Flow Hedge gehalten wird, werden die effektiven Teile der Veränderungen im Zeitwert des Derivats und des gesicherten Postens im übrigen kumulierten Gesamtergebnis berücksichtigt sowie in der Gewinn- und Verlustrechnung zu dem Zeitpunkt ausgewiesen, an dem der gesicherte Posten das Ergebnis beeinflusst. Die Anwendung von SFAS Nr. 133 hatte auf die Finanz- oder Ertragslage der Gesellschaft keine wesentliche Auswirkung.

Werbekosten

Werbekosten werden im Zeitpunkt des Entstehens aufwandswirksam berücksichtigt. Aufwendungen für Werbung von € 4,2 Mio. im Jahr 1999, von € 13,2 Mio. im Jahr 2000 und von € 3,2 Mio. im Jahr 2001 sind in den Marketing- und Vertriebskosten enthalten.

Mitarbeiterbeteiligungsmodell

Im Oktober 1995 hat das Financial Accounting Standards Board („FASB“) die SFAS Nr. 123 „Accounting for Stock-Based Compensation“ herausgegeben. Dieser Standard beinhaltet ein Wahlrecht, entweder eine Bilanzierung nach der Fair-Value-Methode durchzuführen oder nach der in der Accounting Principles Board Opinion 25 („APB 25“) „Accounting for Stock Issued to Employees“ definierten Methode zu bilanzieren. Wird bei der Bilanzierung nach APB 25 vorgegangen, hat im Anhang eine Angabe über das Pro-forma-Jahresergebnis zu erfolgen, das sich bei Anwendung der Fair-Value-Methode ergeben hätte. Die Gesellschaft wendet für die Bilanzierung weiterhin APB 25 an und hat daher die gemäß SFAS Nr. 123 notwendigen Anhangsangaben zum Pro-forma-Ergebnis in Abschnitt 12 eingefügt.

Umsatzrealisierung

Die Gesellschaft erzielt folgende Arten von Umsatzerlösen:

Lizenzen: Lizenzerlöse werden durch Lizenzvereinbarungen über Software vor allem mit Endverbrauchern und in gewissem Umfang auch mit Einzelhändlern und Distributoren erzielt. Die Umsatzerlöse aus Lizenzen an Endverbraucher werden bei Auslieferung der Software realisiert, soweit ein hinreichender Nachweis in Form eines Vertrages vorliegt, von der Werthaltigkeit der daraus resultierenden Forderung auszugehen ist und die Vergütung festgelegt und bestimmbar ist. Falls die Zustimmung über eine Abnahme der Produkte seitens der Käufer innerhalb eines bestimmten Zeitraums erforderlich ist, werden die Umsätze zum früheren Zeitpunkt der Zustimmung oder des Ablaufs des Zustimmungszeitraums realisiert.

Service und Wartung: Serviceleistungen betreffen Supportvereinbarungen, Beratung und Schulungen. Supportvereinbarungen erfordern in der Regel, dass die Gesellschaft den Kunden technische Unterstützung sowie bestimmte Rechte auf Software-Updates einräumt. Umsatzerlöse aus technischer Unterstützung und Software-Updates werden ratiertlich über die Laufzeit der Supportvereinbarung

realisiert. Die Umsätze aus Beratungs- und Schulungsleistungen werden grundsätzlich dann realisiert, wenn diese Serviceleistungen durchgeführt werden.

Wenn mehrere Leistungen Gegenstand einer solchen Vereinbarung sind, wird die Vergütung auf Basis einer objektiven, anbieterspezifischen Feststellung des Marktwertes der einzelnen Leistungen bei separatem Verkauf zugeordnet.

Mit keinem Kunden wurde ein Umsatz von mehr als 10 % des Gesamtumsatzes in den dargestellten Zeiträumen erzielt. In den Jahren 1999, 2000 und 2001 hat die Gesellschaft Umsätze mit bestimmten nahe stehenden Personen erzielt. In diesen Jahren gehörten Mitglieder unseres Aufsichtsrats zum Management oder Vorstand dieser Kunden. Mit diesen nahe stehenden Personen erzielte die Gesellschaft folgende prozentuale Anteile am Gesamtumsatz:

| | 1999 | 2000 | 2001 |
|------------------------|------|------|------|
| Nahe stehende Partei A | 9 % | 2 % | 2 % |
| Nahe stehende Partei B | 2 % | 3 % | 1 % |

Gesamtergebnis

Das Gesamtergebnis stellt den gesamten Nettogewinn bzw. -verlust und alle Eigenkapitalveränderungen dar, die nicht mit Gesellschaftern verbunden sind.

Das übrige kumulierte Gesamtergebnis stellt sich folgendermaßen dar (in 1.000 €):

| Geschäftsjahr zum 31. Dezember | 2000 | 2001 |
|---|--------------|--------------|
| Anpassungen an Währungsveränderungen | 2.138 | 2.975 |
| Unrealisierte Gewinne und Verluste aus Wertpapieren | -429 | -81 |
| Kumulierter Gesamtgewinn (-verlust) | 1.709 | 2.894 |

Eine Zusammenfassung der Bestandteile des übrigen kumulierten Gesamtergebnisses stellt sich zum 31. Dezember 1999, 2000 und 2001 wie folgt dar (in 1.000 €):

| Geschäftsjahr zum 31. Dezember | Steuern | | | Steuern | | | Steuern | | |
|---|--------------|------------|--------------|---------------|-------------|---------------|--------------|------------|--------------|
| | Vor Steuern | vom Ertrag | Nach Steuern | Vor Steuern | vom Ertrag | Nach Steuern | Vor Steuern | vom Ertrag | Nach Steuern |
| | 1999 | 1999 | 1999 | 2000 | 2000 | 2000 | 2001 | 2001 | 2001 |
| Unrealisierte Gewinne und Verluste aus Wertpapieren | 3.022 | - | 3.022 | -3.202 | -249 | -3.451 | 348 | - | 348 |
| Anpassung an Währungsveränderungen | 652 | - | 652 | 1.523 | - | 1.523 | 837 | - | 837 |
| | 3.674 | - | 3.674 | -1.679 | -249 | -1.928 | 1.185 | - | 1.185 |

Ergebnis je Aktie

Das Ergebnis je Aktie wird nach SFAS Nr. 128 „Earnings Per Share“ für alle dargestellten Zeiträume ermittelt. Dabei wird das Ergebnis unter Berücksichtigung der gewichteten, durchschnittlichen Zahl der unverfallbar ausgegebenen Stammaktien ermittelt.

Das verwässerte Ergebnis je Aktie wird unter Berücksichtigung der gewichteten, durchschnittlichen Zahl der unverfallbar ausgegebenen Stammaktien und, verwässert, der noch nicht unverfallbar ausgegebenen Stammaktien und der möglichen Zahl von Stammaktien aufgrund von Optionen oder Garantien, solche Aktien zu erwerben, dargestellt. Dabei wird die Aktien-Rückkaufmethode („Treasury Stock“-Methode) angewendet, bei wandelbaren Wertpapieren wird auf einer Basis gerechnet, als ob eine Wandlung erfolgt wäre. Die ausgeübten Optionen, die sich auf rückkaufbare Aktien beziehen, sind bei der Berechnung der gewichteten durchschnittlichen Zahl der ausgegebenen Aktien zur Ermittlung des Gewinns je Aktie nicht berücksichtigt worden. Alle möglicherweise noch entstehenden Stammaktien sind nicht in die Berechnung des verwässerten Ergebnisses je Aktie für 1999, 2000 und 2001 einbezogen worden, da der Effekt einer Verwässerung entgegenwirkt. Die gewichtete durchschnittliche Zahl der unverfallbar ausgegebenen Stammaktien beinhaltet die Aktien der U.S., Inc., die im Verhältnis 1:3 umgewandelt wurden und - wie in Abschnitt 1 erläutert - von zwei Aktionären der Gesellschaft gehalten werden.

Die nachstehende Tabelle enthält eine Gegenüberstellung der Zähler und Nenner, die bei der Ermittlung des unverwässerten und verwässerten Ergebnisses je Aktie für die drei Geschäftsjahre zum 31. Dezember 2001 zu Grunde gelegt wurden (in 1.000 €, ausgenommen Angaben je Aktie):

| Geschäftsjahr zum 31. Dezember | 1999 | 2000 | 2001 |
|--|--------------|--------------|--------------|
| Jahresfehlbetrag | -18.389 | -38.923 | -131.798 |
| Unverwässerter und verwässerter Jahresfehlbetrag je Aktie: | | | |
| Gewichtete durchschnittliche Zahl der ausgegebenen Stammaktien | 82.633 | 85.884 | 88.133 |
| Abzüglich: Gewichtete durchschnittliche Zahl der Aktien für Rückkauf | -2.750 | -1.750 | - |
| Gewichtete durchschnittliche Zahl der Stammaktien, insgesamt | 79.883 | 84.134 | 88.133 |
| Unverwässerter und verwässerter Jahresfehlbetrag je Aktie | -0,23 | -0,46 | -1,50 |

Neue Bilanzierungsbestimmungen

Im Juni 2001 veröffentlichte der FASB die Rechnungslegungsstandards SFAS Nr. 141 „Business Combinations“ (Unternehmenszusammenschlüsse) und SFAS Nr. 142 „Goodwill and Other Intangible Assets“ (Firmenwert und sonstige immaterielle Vermögensgegenstände). Nach SFAS Nr. 141 ist bei der Rechnungslegung für alle nach dem 30. Juni 2001 eingeleiteten Unternehmenszusammenschlüsse die Erwerbsmethode anzuwenden. Nach SFAS Nr. 141 müssen immaterielle Vermögensgegenstände getrennt ausgewiesen werden, wenn sie aus vertraglichen oder gesetzlichen Rechten entstehen bzw. „abtrennbar“ sind, d. h. wenn es möglich ist, sie zu verkaufen, zu übertragen, gegen Lizenz zu überlassen, zu vermieten, zu tauschen oder zu verpfänden. Daraus ergibt sich, dass gemäß SFAS Nr. 141 mehr immaterielle Vermögensgegenstände ausgewiesen werden als nach der früheren Vorschrift, APB Opinion Nr. 16, wobei in einigen Fällen bisher ausgewiesene immaterielle Vermögensgegenstände dem Firmenwert zugerechnet werden.

Nach SFAS Nr. 142 wird der Firmenwert nicht mehr linear über die geschätzte Nutzungsdauer abgeschrieben, sondern es ist jährlich bzw. wenn die Umstände es nahe legen, zu überprüfen, ob eine Beeinträchtigung des Firmenwerts eingetreten ist. Der entsprechende „Impairment Test“ für den Firmenwert, bei dem dieser mit dem entsprechenden Marktwert verglichen wird, ist auf Ebene der „Reporting Units“ durchzuführen. In SFAS Nr. 131 wird eine „Reporting Unit“ auf Betriebsbereichsebene oder eine Stufe tiefer angesetzt. Der Firmenwert wird nicht mehr auf andere langlebige Vermögensteile umgelegt, die gemäß SFAS Nr. 121 „Accounting for the Impairment of Long-Lived Assets and for Long-Lived Assets to be Disposed of“ (Bilanzierung von Wertminderungen bei langlebigen Vermögensgegenständen sowie abgehenden langlebigen Vermögensgegenständen) einer Wertminderungsprüfung unterzogen werden müssen. Des Weiteren wird der Firmenwert bei Beteiligungen nach der Equity-Methode nicht mehr amortisiert; dennoch wird er entsprechend APB Opinion Nr. 18 „The Equity Method of Accounting for Investments in Common Stock“ (Rechnungslegung von Investitionen in Stammaktien) auch künftig auf eine Wertminderung untersucht. Nach SFAS Nr. 142 werden immaterielle Vermögensgegenstände mit unbestimmter Nutzungsdauer nicht mehr amortisiert. Sie werden stattdessen zum niedrigeren Selbstkosten- oder Marktwert ausgewiesen und mindestens jährlich auf eine Wertminderung überprüft. Alle übrigen immateriellen Vermögensgegenstände werden weiterhin über den Zeitraum ihrer angenommenen Nutzungsdauer abgeschrieben.

SFAS Nr. 142 ist für Geschäftsjahre anzuwenden, die nach dem 15. Dezember 2001 beginnen. Damit gilt diese Vorschrift für die Gesellschaft ab dem 1. Januar 2002. Bei Anwendung dieser Vorschrift müssen der gesamte Firmenwert und alle immateriellen Vermögensgegenstände mit unbestimmter Nutzungsdauer auf eine Wertminderung geprüft werden, wobei der Gesamteffekt dieser Anpassung auf das Nettoergebnis zu diesem Zeitpunkt auszuweisen ist. Hätte die Gesellschaft SFAS Nr. 142 bereits zum 1. Januar 2001 angewendet, wären die Kosten für die Amortisation des Firmenwerts, ausschließlich Wertminderung, die sich für das Jahr zum 31. Dezember 2001 auf € 9,1 Mio. beliefen, nicht ausgewiesen worden. Die Gesellschaft wendet SFAS Nr. 142 ab dem 1. Januar 2002 an. Die Gesellschaft wird die immateriellen Vermögensgegenstände (d. h. den Mitarbeiterstamm) als Firmenwert reklassifizieren, wodurch sich der ausgewiesene Firmenwert auf € 0,3 Mio. erhöht. Die Gesellschaft hat noch nicht ermittelt, welche weiteren Folgen SFAS Nr. 142 auf den Firmenwert haben wird bzw. ob nach der Übernahme dieser Vorschrift eine Gesamtanpassung vorgenommen werden muss.

Im August 2001 veröffentlichte der FASB den Rechnungslegungsstandard SFAS Nr. 144 „Accounting for the Impairment or Disposal of Long-Lived Assets“ (Bilanzierung von Wertberichtigungen und Veräußerungsvorgängen bei Gegenständen des Anlagevermögens). SFAS Nr. 144 schafft ein einheitliches Bilanzierungskonzept für Veräußerungsvorgänge im Anlagevermögen, das mit den grundlegenden

Bestimmungen der SFAS Nr. 121 weit gehend übereinstimmt. Die neuen Regeln betreffen auch die Aufgabe ganzer Geschäftsbereiche und ersetzen damit Teile der Vorschriften in APB Opinion Nr. 30 „Reporting the Results of Operations - Reporting the Effects of Disposal of a Segment of a Business, and Extraordinary, Unusual and Infrequently Occurring Events and Transactions“. Diese Darstellung wird aber um die Komponente einer Unternehmenseinheit (und nicht nur ein Unternehmenssegment) erweitert. Aufzugebende Geschäftsbereiche werden jedoch nicht mehr mit dem Netto-Realisationswert ausgewiesen, und ein Bewertungsabschlag in Höhe der zu erwartenden Verluste ist vor ihrem tatsächlichen Entstehen nicht mehr möglich. SFAS Nr. 144 legt auch Kriterien für die Bestimmung fest, ob ein Vermögensgegenstand als zu veräußernder auszuweisen ist.

SFAS Nr. 144 gilt für Geschäftsjahre, die nach dem 15. Dezember 2001 beginnen, sowie für die Zwischenperioden innerhalb dieser Geschäftsjahre, wobei eine frühe Anwendung empfohlen wird. Die Bestimmungen von SFAS Nr. 144 sind generell vorausschauend anzuwenden. Die Gesellschaft wendet SFAS Nr. 144 seit dem 1. Januar 2002 an und erwartet nicht, dass die Vorschrift auf die Finanz- oder Ertragslage oder die Kapitalströme der Gesellschaft wesentliche Auswirkungen haben wird. Möglicherweise muss die Gesellschaft jedoch die Darstellung bestimmter Geschäftsvorfälle in ihrem Jahresabschluss ändern.

Umgliederungen

Bestimmte Beträge in den Vorjahresabschlüssen wurden umgliedert, um den Anforderungen der diesjährigen Darstellung zu entsprechen.

► | 3. Aktiver Rechnungsabgrenzungsposten und sonstiges Umlaufvermögen |

Aktiver Rechnungsabgrenzungsposten und sonstiges Umlaufvermögen stellen sich wie folgt dar (in 1.000 €):

| Geschäftsjahr zum 31. Dezember | 2000 | 2001 |
|---|--------------|--------------|
| Geleistete Anzahlungen für Fachmessen und Werbung | 203 | 0 |
| Forderungen gegen Mitarbeiter | 568 | 293 |
| Umsatzsteuer und sonstige Steuerforderungen | 2.616 | 3.926 |
| Vorausbezahlte Versicherungsbeiträge | 1.499 | 859 |
| Unberechnete Forderungen | 738 | 2.519 |
| Sonstige | 2.170 | 2.379 |
| Gesamt | 7.793 | 9.976 |

Die Gesellschaft hat für das Jahr zum 31. Dezember 2001 eine Rückstellung für zweifelhafte Forderungen in Höhe von € 1,1 Mio. im Zusammenhang mit Forderungen gegen Mitarbeiter ausgewiesen. Im Vorjahr wurde keine derartige Rückstellung bilanziert.

► | 4. Sachanlagen |

Das Sachanlagevermögen setzt sich folgendermaßen zusammen (in 1.000 €):

| | 2000 | Währung | Zugänge | Abgänge | Wert- minderung | 2001 |
|---------------------------------------|---------------|------------|--------------|---------------|--------------------|---------------|
| Computer | 20.301 | 320 | 4.065 | -608 | -226 | 32.852 |
| Betriebs- und Geschäftsausstattung | 5.906 | 140 | 1.379 | -282 | -1.699 | 5.444 |
| Mietereinbauten | 6.322 | 209 | 718 | -311 | -3.823 | 3.115 |
| Zwischensumme | 32.529 | 669 | 6.162 | -1.201 | -5.748 | 32.411 |
| Kumulierte Abschreibungen | -10.475 | -213 | -8.855 | 654 | | 18.889 |
| Anlagevermögen, netto | 22.054 | | | | | 13.522 |

In den Jahren zum 31. Dezember 2001 sowie zum 31. Dezember 2000 verfügte die Gesellschaft über keine Gegenstände des Finanzierungsleasings.

► | 5. Beteiligungen |

In den Jahren 1998 und 1999 hat sich die Gesellschaft an einer nicht börsennotierten Gesellschaft in Israel mit jeweils € 0,5 Mio. bzw. € 1,2 Mio. beteiligt. Die Gesamtbeteiligung von € 1,7 Mio. stellt einen Anteil von etwa 6 % dar. Aufgrund des schwierigen wirtschaftlichen Umfeldes sowie der Finanzlage und des betrieblichen Ergebnisses dieser nicht börsennotierten Gesellschaft hat die Gesellschaft den Gesamtwert dieser Investition abgeschrieben. Dies resultierte in betriebsfremden Aufwendungen von € 1,7 Millionen, die in der Gewinn- und Verlustrechnung zum 31. Dezember 2001 ausgewiesen sind.

Investitionen in Schuldverschreibungen und marktgängige Wertpapiere werden als Wertpapiere des Umlaufvermögens („available for sale“) eingruppiert und mit den unrealisierten Gewinnen und Verlusten abzüglich der latenten Steuern zu ihrem Marktwert angesetzt und als Bestandteil des übrigen Gesamtergebnisses ausgewiesen.

Im Jahr 1999 erwarb die Gesellschaft für zirka € 1,5 Mio. Stammaktien einer börsennotierten Gesellschaft in Großbritannien. Diese Investition wurde als Wertpapiere des Umlaufvermögens eingruppiert und zu ihrem Marktwert angesetzt. Im Juni 2001 entschied die Gesellschaft, dass der Verfall des Marktwerts dieser Investition nicht mehr vorübergehender Natur sei, und verbuchte eine Abschreibung von € 0,7 Mio. auf diese Finanzanlage. Im Oktober 2001 verkaufte die Gesellschaft diese Beteiligung für € 0,9 Mio. Der daraus resultierende Gewinn in Höhe von € 0,2 Mio. ist in den sonstigen Erträgen ausgewiesen.

Zum 31. Dezember 2001 bzw. 2000 setzten sich die Wertpapiere des Umlaufvermögens wie folgt zusammen (in 1.000 €):

| | Anschaffungs- kosten | Unrealisierte Gewinne, brutto | Unrealisierte Verluste, brutto | Geschätzter Marktwert |
|--------------------------|-------------------------|----------------------------------|-----------------------------------|--------------------------|
| 31. Dezember 2000 | | | | |
| Aktien | 1.490 | - | -650 | 840 |
| Investmentfonds | 27.039 | 470 | - | 27.509 |
| 31. Dezember 2001 | | | | |
| Aktien | - | - | - | - |
| Investmentfonds | 19.350 | 8 | - | 19.358 |

► | 6. Akquisitionen |

Owis Software GmbH

Im Juli 2000 erwarb die Gesellschaft die Vermögensgegenstände der Owis Software GmbH („Owis“) für 26.550 Aktien des Grundkapitals der Gesellschaft, deren Marktwert rund € 2,4 Mio. betrug, sowie für eine Barzahlung in Höhe von rund € 2,5 Mio., was einen Gesamtkaufpreis von ca. € 4,9 Mio. ergibt. Der den ausgegebenen Aktien zugewiesene Wert wurde auf der Grundlage des Marktpreises der Stammaktien der Gesellschaft ermittelt, der im Zeitraum vor und nachdem sich die Gesellschaft und Owis über einen Kaufpreis geeinigt hatten und die geplante Transaktion bekannt gegeben wurde, gültig war. Im Rahmen der Transaktion wurden von der Gesellschaft keine Optionen übernommen. Die Akquisition wurde nach der Purchase-Methode bilanziert. Dementsprechend wurde der Kaufpreis auf der Grundlage des Abschlusses der Bewertung der Marktwerte der Vermögensgegenstände und Verbindlichkeiten von Owis zum Zeitpunkt der Akquisition auf die erworbenen Vermögensgegenstände und übernommenen Verbindlichkeiten verteilt.

Die folgende Übersicht zeigt die Aufteilung des Kaufpreises (in 1.000 €):

| | |
|---|--------------|
| Umlaufvermögen und sonstige materielle Vermögensgegenstände | 1.263 |
| Übernommene Verbindlichkeiten | -1.292 |
| Mitarbeiterstamm | 530 |
| Firmenwert | 4.409 |
| | 4.910 |

Der übernommene Mitarbeiterstamm und der Firmenwert werden über einen Zeitraum von drei Jahren ab dem Übernahmedatum abgeschrieben. Das Betriebsergebnis von Owis ist in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung ab dem Akquisitionsdatum berücksichtigt worden.

Subotnic GmbH

Im Dezember 2000 erwarb die Gesellschaft die Vermögensgegenstände der Subotnic GmbH („Subotnic“) für 248.461 Aktien des Grundkapitals der Gesellschaft, deren Marktwert rund € 20,3 Mio. betrug. Der den ausgegebenen Aktien zugewiesene Wert wurde auf der Grundlage des Marktpreises der Stammaktien der Gesellschaft ermittelt, der im Zeitraum vor und nachdem sich die Gesellschaft und Subotnic über einen Kaufpreis geeinigt hatten und die geplante Transaktion bekannt gegeben wurde, gültig war. Im Rahmen

der Transaktion wurden von der Gesellschaft keine Optionen übernommen. Die Akquisition wurde nach der Purchase-Methode bilanziert. Dementsprechend wurde der Kaufpreis auf der Grundlage des Abschlusses der Bewertung der Marktwerte der Vermögensgegenstände und Verbindlichkeiten von Subotnic zum Zeitpunkt der Akquisition auf die erworbenen Vermögensgegenstände und übernommenen Verbindlichkeiten verteilt.

Die folgende Übersicht zeigt die Aufteilung des Kaufpreises (in 1.000 €):

| | |
|---|---------------|
| Umlaufvermögen und sonstige materielle Vermögensgegenstände | 348 |
| Übernommene Verbindlichkeiten | -1.353 |
| Mitarbeiterstamm | 360 |
| Firmenwert | 21.019 |
| | 20.374 |

Der übernommene Mitarbeiterstamm und der Firmenwert werden über einen Zeitraum von drei Jahren ab dem Übernahmedatum abgeschrieben. Das Betriebsergebnis von Subotnic ist in der Konzern-, Gewinn- und Verlustrechnung ab dem Akquisitionsdatum berücksichtigt worden.

Die folgenden ungeprüften Pro-forma-Finanzdaten zeigen die Ergebnisse, als ob die Akquisition von Owis und Subotnic zu Beginn der jeweiligen Jahre durchgeführt worden wäre (in 1.000 €):

| Geschäftsjahr zum 31. Dezember | 1999 | 2000 |
|---|-------------|-------------|
| | (ungeprüft) | (ungeprüft) |
| Pro-forma-Gesamtumsätze | 47.776 | 123.090 |
| Pro-forma-Jahresfehlbetrag | -28.258 | -48.801 |
| Pro-forma-Fehlbetrag je Aktie - unverwässert/verwässert | -0,35 | -0,58 |

Die Pro-forma-Ergebnisse wurden lediglich zur Erläuterung erstellt und enthalten bestimmte Anpassungen wie z. B. zusätzlichen Abschreibungsaufwand, der auf die sich aus dem Kauf ergebenden immateriellen Vermögensgegenstände zurückzuführen ist. Die Pro-forma-Ergebnisse lassen nicht notwendigerweise auf das Betriebsergebnis, das tatsächlich zu verzeichnen gewesen wäre, wenn der Kauf zu Beginn des jeweiligen Jahres wirksam gewesen wäre, sowie auf zukünftige Ergebnisse schließen.

► | 7. Firmenwert und erworbene immaterielle Vermögensgegenstände |

Der Firmenwert und die erworbenen immateriellen Vermögensgegenstände setzen sich folgendermaßen zusammen (in 1.000 €):

| | 2000 | 2001 |
|---|---------------|---------------|
| Firmenwert | 25.518 | 13.983 |
| Mitarbeiterstamm | 890 | 420 |
| | 26.408 | 14.403 |
| Kumulierte Firmenwertabschreibung | -846 | -9.930 |
| Firmenwert und erworbene immaterielle Vermögensgegenstände, netto | 25.562 | 4.473 |

Der Rückgang des Firmenwertes ist auf Sonderabschreibungen in Höhe von € 12,0 Mio. zurückzuführen. Siehe Abschnitt 2, Firmenwert auf Unternehmensebene.

► | 8. Rückstellungen |

Aufgelaufene Verbindlichkeiten setzen sich wie folgt zusammen (in 1.000 €):

| Geschäftsjahr zum 31. Dezember | 2000 | 2001 |
|--------------------------------|---------------|---------------|
| Umsatzsteuerzahllast | 2.923 | 1.535 |
| Vertriebsprovisionen | 2.464 | 814 |
| Gehälter | 2.105 | 2.550 |
| Lohnsteuerverbindlichkeiten | 768 | 670 |
| Sozialabgaben | 950 | 715 |
| Passive latente Steuern | 264 | 21 |
| Übrige | 8.499 | 9.297 |
| Gesamt | 17.973 | 15.602 |

► | 9. Restrukturierungskosten und Wertminderung beim Vermögen |

Im Jahr 2001 hat die Gesellschaft Maßnahmen eingeleitet, um die Kostenstruktur der Gesellschaft an die geänderten Marktbedingungen anzupassen und eine effizientere Organisation zu schaffen. Diese sahen eine Verringerung des Personalstands sowie die Konsolidierung vorhandener Standorte vor. Diese Restrukturierungsmaßnahmen waren bis Dezember 2001 abgeschlossen. Die Gesellschaft hat weitere Restrukturierungspläne für das Jahr 2002 angekündigt.

Die nachstehende Tabelle gibt eine Übersicht über die Restrukturierungskosten für das Geschäftsjahr sowie über die Restrukturierungsrückstellungen zum 31. Dezember 2001 (in 1.000 €):

| | Personal- bezogene Kosten | Standort- bezogene Kosten | Sonstige | Gesamt |
|--|------------------------------|------------------------------|----------|---------------|
| Restrukturierungsaufwand im Geschäftsjahr | 5.428 | 17.242 | 606 | 23.276 |
| Zahlungen | -5.247 | -1.407 | -452 | -7.106 |
| Währungsanpassungen | 2 | 226 | 3 | 231 |
| Wertminderung im Anlagevermögen | - | -5.748 | - | -5.748 |
| Rückstellungen für Restrukturierungskosten zum 31. Dezember 2001 | 183 | 10.313 | 157 | 10.653 |

Personalbezogene Kosten

Die Gesellschaft verbuchte einen Aufwand von rund € 5,4 Mio. im Zusammenhang mit dem Personalabbau an den verschiedenen Standorten weltweit. Dieser Aufwand enthält alle Kosten in Verbindung mit der Kündigung von Arbeitsverträgen, einschließlich Abfindungszahlungen, Sozialabgaben, Steuern und Rechtskosten.

Seit dem 1. Januar 2001 hat die Gesellschaft ihre Belegschaft weltweit um 485 Mitarbeiter reduziert. Davon betroffen waren 244 Mitarbeiter in Europa, 189 Mitarbeiter in Nord- und Südamerika und 52 Mitarbeiter in der Region Asien-Pazifik. Der Personalabbau vollzog sich in jedem Funktionsbereich: 155 Mitarbeiter im Servicebereich, 99 Mitarbeiter in allgemeinen und administrativen Funktionen, 94 Mitarbeiter im Vertrieb, 84 Mitarbeiter im Marketing und 53 Mitarbeiter in der Forschung und Entwicklung. In diesen Bereichen wiederum waren Mitarbeiter aller Gruppen vom Personalabbau betroffen.

Zum 31. Dezember 2001 hatte die Gesellschaft 733 Mitarbeiter, wobei eine weitere Reduzierung auf rund 500 Mitarbeiter bis zum 30. Juni 2002 vorgesehen ist.

Standortbezogene Kosten

Die Gesellschaft verbuchte einen Aufwand von rund € 17,2 Mio. in Verbindung mit der Konsolidierung von Standorten und der Wertminderung im Anlagevermögen. Diese Kosten beinhalten u. a. Wertminderungen im Anlagevermögen in Höhe von rund € 5,7 Mio. bei bestimmten langfristig nutzbaren Vermögensgegenständen, die entweder im Laufe des Jahres aufgegeben wurden oder bei denen der zu erwartende künftige Cashflow nicht zur Abdeckung der ausgewiesenen Beträge ausreichen würde. Dies bezieht sich ausschließlich auf Vermögensgegenstände im Zusammenhang mit der Konsolidierung von Standorten. In diesem Aufwand ist auch ein Betrag von rund € 1,5 Mio. enthalten, der aufgrund der Konsolidierung der Mietflächen anfällt und aus weiterbestehenden Mietverpflichtungen besteht, abzüglich der zu erwartenden Erträge aus der Untervermietung sowie der damit zusammenhängenden Maklergebühren.

Sonstige

Die Gesellschaft verbuchte einen Aufwand von rund € 0,6 Mio. im Zusammenhang mit verschiedenen unkündbaren Verträgen, aus denen die Gesellschaften keinen künftigen Nutzen mehr zieht.

Rückstellungen für die Restrukturierung werden auf Basis eines Finanzmodells berechnet, das die Restrukturierungskosten infolge einer Geschäftsaufgabe berücksichtigt. Bei Bedarf werden in künftigen Abrechnungsperioden Anpassungen an den Restrukturierungskosten vorgenommen, die dann auf tatsächlichen Ereignissen und den zum jeweiligen Zeitpunkt verfügbaren Daten basieren werden.

► | 10. Verbindlichkeiten gegenüber Aktionären |

Im Jahre 2000 hat die Gesellschaft einen besicherten Darlehensvertrag über US \$ 10,0 Mio. von einem Vorstandsmitglied der Gesellschaft aufgenommen, der zugleich Aktionär ist. Der Zinssatz beträgt 6,13 %, die Zinsen sind vierteljährlich fällig. Das Darlehen wurde im Oktober 2000 vollständig zurückgezahlt.

Im Jahre 1999 hat die Gesellschaft einen besicherten Darlehensvertrag über € 7.0 Mio. von einem Vorstandsmitglied der Gesellschaft aufgenommen, der zugleich Aktionär ist. Der Zinssatz beträgt 6 %, die Zinsen sind vierteljährlich fällig. Das Darlehen wurde im November 2000 vollständig zurückgezahlt.

Im Jahre 1996 hat die Gesellschaft mehrere ungesicherte Kredite mit verschiedenen Aktionären abgeschlossen. Zinsen für diese Kredite sind vierteljährlich fällig und betragen 10 % p. a. Der ausstehende Rückzahlungsbetrag der Kredite wird als langfristige Verbindlichkeit ausgewiesen und betrug zum 31. Dezember 1999 € 20.000. Die Kredite wurden im Jahr 2000 zurückgezahlt.

► | 11. Finanzielle Verpflichtungen und ungewisse Verbindlichkeiten |

Operating-Lease

Bestimmte Anlagen, Einrichtungsgegenstände und Geschäftsausstattung werden im Rahmen eines „Operating-Lease“ gemietet. Zum 31. Dezember 2001 stellen sich die jährlich zu zahlenden Mindestleasingraten wie folgt dar (in 1.000 €):

| Zum 31. Dezember | |
|--------------------|---------------|
| 2002 | 8.889 |
| 2003 | 7.946 |
| 2004 | 7.654 |
| 2005 | 7.389 |
| 2006 | 7.341 |
| Nachfolgende Jahre | 22.130 |
| Gesamt | 61.349 |

Die Mietaufwendungen betragen 1999 € 2.022.000, 2000 € 6.095.000 und 2001 € 10.290.000. Im Mietaufwand für das Jahr 2001 sind die in Abschnitt 9 genannten standortbezogenen Restrukturierungskosten nicht enthalten.

Prozessrisiken

Die Gesellschaft ist Beklagte in verschiedenen aus der normalen Geschäftstätigkeit resultierenden Prozessen. Ein negatives Urteil in einem solchen Rechtsstreit bzw. in mehreren oder allen solchen Rechtsstreiten könnte die Ertragslage der Gesellschaft stark nachteilig beeinflussen. Sämtliche Rechtskosten in Verbindung mit einer Niederlage werden zum Zeitpunkt ihres Entstehens aufwandswirksam berücksichtigt.

Anfang des Jahres 2001 wurde in den USA eine konsolidierte Sammelklage gegen die Intershop Communications AG, deren Vorstandsmitglieder sowie bestimmte andere Mitarbeiter und die Konsortialbanken des Börsengangs vom September 2000 eingereicht. Die Kläger behaupten, dass die Beklagten bei der Darstellung der Geschäftsentwicklung der Gesellschaft falsche Angaben über wesentliche Punkte gemacht haben sowie wesentliche Tatsachen ausgelassen haben. Die Kläger fordern Schadenersatz in unbestimmter Höhe. Der Vorstand ist überzeugt, dass diese Vorwürfe ungerechtfertigt sind und wird sich mit allen Kräften dagegen zur Wehr setzen. Es kann jedoch nicht garantiert werden, dass die Gesellschaft diesen Rechtsstreit gewinnen wird oder dass die Anhängigkeit des Rechtsstreites sich nicht nachteilig auf die Geschäftstätigkeit der Gesellschaft auswirken wird. Da der Ausgang dieser Angelegenheit nicht angemessen beurteilt werden kann, hat die Gesellschaft keine Rückstellungen für mögliche Verluste gebildet.

In Deutschland kündigte das Bundesaufsichtsamt für den Wertpapierhandel (BAWe) im Januar 2001 an, dass es im Hinblick auf einen möglichen Verstoß gegen die Verpflichtung zur Offenlegung wichtiger Informationen im Zusammenhang mit der Vorlage des vorläufigen Ergebnisses der Intershop Communications AG am 2. Januar 2001 eine Untersuchung eingeleitet habe. Das BAWe übergab diesen Fall an die Staatsanwaltschaft Hamburg, die im Mai 2001 eine Untersuchung aufgrund von Beschwerden über Aktienpreismanipulationen eingeleitet hat. Intershop kooperiert in jeder Hinsicht bei diesen Untersuchungen und war nach Kenntnis der Geschäftsleitung noch nie Gegenstand einer solchen Untersuchung.

Im Januar 2001 hat ein US-Unternehmen bei einem Bundesgericht in Delaware wegen der Verletzung bestimmter Patentrechte eine Klage gegen die U.S., Inc. eingereicht. Der Kläger fordert Schadenersatz im Zusammenhang mit der angeblichen Patentverletzung. Am 24. September 2001 wurde dieser Fall beigelegt. Im Rahmen der Einigung gewährten sich die Parteien gegenseitig für einen befristeten Zeitraum bestimmte Lizenzen und Rechte an ihren jeweiligen U.S.-Patenten und Patentanmeldungen und trafen sonstige vertrauliche Vereinbarungen.

► | 12. Eigenkapital |

Aktiensplit und Änderung des rechnerischen Nennwertes

Im Zusammenhang mit dem in Abschnitt 1 dargestellten Aktientausch zwischen den Aktionären der U.S., Inc. und der Gesellschaft im Juni 1998 wurden die Aktien der U.S., Inc. gegen Aktien der Gesellschaft im Verhältnis 1:5 getauscht. Im Juni 1999 hat die Gesellschaft den rechnerischen Nennwert ihrer Stammaktien von DM 5 pro Aktie auf € 1 pro Aktie geändert und einen Aktiensplit im Verhältnis 3:1 durchgeführt. Soweit nicht anders dargestellt, werden alle Angaben zu Aktien bzw. zu Ergebnissen je Aktie angepasst, um in den dargestellten Geschäftsjahren das Umtauschverhältnis und den Aktiensplit rückwirkend zu berücksichtigen.

Die Anpassung des Nominalwertes der Stammaktien der Gesellschaft wird in der Eigenkapitalveränderungsrechnung als eine Zunahme des Wertes der Stammaktien um € 2,4 Mio. und einer entsprechenden Minderung der Kapitalrücklage per Juni 1999 ausgewiesen.

Am 27. Juni 2000 genehmigte die Jahreshauptversammlung der Gesellschaft einen Aktiensplit im Verhältnis 5:1 und bevollmächtigte das Management, bis zu 10 % der ausstehenden Stammaktien bis November 2001 zurückkaufen zu können. Der Aktiensplit wurde am 16. August 2000 mit Eintragung in das Handelsregister in Übereinstimmung mit dem deutschen Aktiengesetz wirksam. Alle in diesen Abschlüssen enthaltenen Angaben zu Aktien bzw. zu Ergebnissen je Aktie wurden angepasst, um den Aktiensplit rückwirkend für alle dargestellten Zeiträume zu berücksichtigen.

Im Februar 2002 kündigte die Gesellschaft an, dass sie das Verhältnis ihrer American Depositary Shares (ADS) geändert hat. Das Verhältnis der American Depositary Shares (ADS) zu den zu Grunde liegenden Inhaberstammaktien der Intershop Communications AG von 2 ADS zu 1 Stammaktie wurde in 1 ADS zu 5 Stammaktien geändert. Durch diese Verhältnisänderung repräsentiert jede der an der Nasdaq notierten ADS von Intershop den Besitz von fünf zu Grunde liegenden Stammaktien, die am Hauptbörsenplatz des Unternehmens, dem Neuen Markt in Frankfurt, notieren. Diese Änderung hat keinen Einfluss auf den Wert des ADR-Besitzes eines Investors. Für die Inhaber von Intershop-Stammaktien ergibt sich keine Veränderung bei der Anzahl der Aktien in ihrem Besitz. Diese Änderung hat keine verwässernde Wirkung und keinen Einfluss auf die Bilanz des Unternehmens.

Aktienkauf nach dem Bilanzstichtag

Im Rahmen einer Privatplatzierung kaufte am 12. März 2002 der Vorstandsvorsitzende des Unternehmens, Stephan Schambach, vom Unternehmen 8.334.000 Inhaberaktien zu einem Ausgabekurs von € 1.20 pro Aktie. Durch die Transaktion erzielte das Unternehmen einen Emissionserlös von insgesamt ungefähr € 10.0 Mio. Grundlage des Ausgabebetrags pro Aktie war der XETRA Tagesschlusskurs an der Frankfurter Wertpapierbörse vom 1. März 2002, also dem letzten Handelstag vor dem Tag der Genehmigung dieses Kaufes durch den Aufsichtsrat.

Verwendung der Kapitalrücklage

In Übereinstimmung mit den aktienrechtlichen Vorschriften hat der Vorstand der Intershop Communications AG beschlossen, € 155,5 Mio. der Kapitalrücklage mit dem Bilanzverlust zu verrechnen. Dieser Beschluss spiegelt sich in einer Umgliederung der Kapitalrücklage in den Bilanzverlust wider und hat keinerlei Auswirkungen auf das Eigenkapital insgesamt.

Eigenkapitaltransaktionen im Jahre 2000

Im Januar 2000 erwarb der Vorsitzende des Aufsichtsrats der Gesellschaft 250.000 Aktien von einem Treuhänder, der bestimmte unter dem Aktienoptionsplan 1997 der Gesellschaft ausgegebene Aktien verwaltet. In Übereinstimmung mit den Bestimmungen der Treuhandverwaltung wurden die Verkaufserlöse, die nach Steuern € 12,5 Mio. betragen, als Kapitaleinlage in die Kapitalrücklage gebucht.

Im März 2000 gab die Gesellschaft 1.675.000 Aktien im Zusammenhang mit der Registrierung bei der U.S. Securities and Exchange Commission aus, um Aktien ihres Stammkapitals als American Depositary Shares („ADS“) registrieren zu lassen. Die Aktien wurden in Form einer Sekundär-Platzierung am 29. September 2000 gegen einen Nettoemissionserlös in Höhe von € 112 Mio. an die Börse gebracht.

Im August 2000 veräußerte die Gesellschaft im Rahmen einer Privatplatzierung 500.000 Aktien für € 80 pro Aktie. Die Gesellschaft wird den Nettoemissionserlös in Höhe von etwa € 38,9 Mio. für allgemeine Unternehmenszwecke verwenden.

Ausgleichsposten für zukünftige Mitarbeitervergütungen

Die Gesellschaft hat im Geschäftsjahr 1998 im Zusammenhang mit der Gewährung bestimmter Aktienoptionen an Mitarbeiter zukünftige Vergütungen von etwa € 1,0 Mio. in einen Ausgleichsposten eingestellt, der den Unterschiedsbetrag zum Zeitpunkt der Gewährung der Optionen zwischen dem für die Bilanzierung angenommenen Wert der Stammaktien und dem Ausübungspreis der Optionen widerspiegelt. Der Betrag wird als Minderung des Eigenkapitals dargestellt und rätierlich über den Anwartschaftszeitraum („vesting period“) der jeweiligen Optionen aufgelöst. Im Jahr 1998 wurden etwa € 162.000, 1999 etwa € 308.000 und 2000 etwa € 273.000 aufwandswirksam berücksichtigt. Die Salden wurden am 31. Dezember 2000 vollständig als Aufwand gebucht. Der Personalaufwand wird im

Geschäftsjahr des Verfalls des Vergütungsanspruchs infolge eines vorzeitigen Ausscheidens eines Optionsinhabers um zurückgestellte, aber noch nicht unverfallbare Vergütungsansprüche gemindert. Für andere dargestellte Geschäftsjahre wurden keine Aufwendungen für Vergütungen berücksichtigt.

Aktienoptionsplan 1997

Die Gesellschaft hatte im Rahmen ihres Aktienoptionsplans 1997 ursprünglich 10.000.000 Stammaktien für die Ausgabe an Mitarbeiter, Direktoren und Berater vorgehalten. Der Aufsichtsrat darf Aktienoptionen als Prämie oder als nicht gesetzlich geregelte Aktienoptionen zu Preisen von nicht unter 100 % beziehungsweise 85 % des vom Aufsichtsrat zu bestimmenden Marktwertes am Datum der Gewährung zusagen. Die Optionen werden ratierlich über einen vom Vorstand festgelegten Anwartschaftszeitraum, im Allgemeinen drei Jahre, erworben. Der Vorstand hat außerdem für jede Zusage die Vollmacht, Ausübungsfristen (nicht später als zehn Jahre nach dem Datum der Zusage), Zahlungsbedingungen und andere Bestimmungen festzulegen. Die Gesellschaft hatte grundsätzlich das Vorkaufsrecht für alle Stammaktien, die unter diesem Plan ausgegeben wurden, wenn der Inhaber beabsichtigen sollte, die Aktien zu verkaufen oder anderweitig zu übertragen. Das Vorkaufsrecht der Gesellschaft endete mit dem Datum der ersten Börsennotierung am 16. Juli 1998.

Aktienoptionsplan 1999

Mit Wirkung zum 21. Juni 1999 hat die Gesellschaft einen neuen Aktienoptionsplan (Plan 1999) zur Ausgabe von Aktien an Vorstandsmitglieder, leitende Angestellte und verschiedene Mitarbeiter aufgelegt. Die Optionen des Plans 1999 werden ratierlich über einen Zeitraum von vier Jahren erworben, beginnend sechs Monate ab dem Zeitpunkt der Gewährung. Nach den Vorschriften des deutschen Aktiengesetzes sind jedoch keine Optionen vor Ablauf einer Zweijahresfrist ab dem Zeitpunkt der Gewährung ausübbar, auch wenn ein Teil bereits unverfallbar wäre. Der Ausübungspreis der Option beträgt 120 % des Börsenkurses der Aktien zum Zeitpunkt der Gewährung. Der Börsenkurs ermittelt sich dabei als der durchschnittlich am Neuen Markt festgestellte Schlusskurs der letzten zehn Handelstage vor dem Zeitpunkt der Gewährung.

Der Aktienoptionsplan 1999 enthält zwei Aktien-Pools. Zum einen bestehen 665.000 Optionen auf Aktien für Mitglieder des Vorstands und Direktoren von Tochtergesellschaften, zum anderen 7.500.000 für alle anderen Mitarbeiter.

Aktienoptionsplan 2001

Mit Wirkung zum 1. Januar 2001 hat die Gesellschaft einen neuen Aktienoptionsplan (Plan 2001) zur Ausgabe von Aktien an alle Mitarbeiter aufgelegt. Im Rahmen dieses Plans wurden dem Vorstand bzw. den leitenden Mitarbeitern keine Optionen gewährt. Die Optionen des Plans 2001 werden ratierlich über einen Zeitraum von fünfzig Monaten erworben, beginnend ab dem Zeitpunkt der Gewährung. Nach den Vorschriften des deutschen Aktiengesetzes sind jedoch keine Optionen vor Ablauf von sechs Monaten ab dem Zeitpunkt der Gewährung ausübbar, auch wenn ein Teil bereits unverfallbar wäre. Der Ausübungspreis der Optionen basiert auf dem Marktwert am Datum der Gewährung, der dem XETRA Tagesschlusskurs an der Frankfurter Wertpapierbörse für stimmberechtigte Stammaktien der Gesellschaft entspricht.

Die Gesellschaft hat im Rahmen ihres Aktienoptionsplans 2001 8.753.094 Stammaktien für die Ausgabe an Mitarbeiter vorgehalten.

Mitarbeiterbeteiligungsmodell

Die Gesellschaft wendet „APB Opinion Nr. 25 and related interpretations“ bei der Bilanzierung ihres Mitarbeiter-Aktienoptionsplans an. Wäre der Personalaufwand für den Optionsplan der Gesellschaft in Übereinstimmung mit der in SFAS Nr. 123 beschriebenen Methode auf Basis des Mindestwertes der Prämien zum Zeitpunkt der Zusage bestimmt worden, wäre der ausgewiesene Jahresfehlbetrag und der Fehlbetrag je Aktie wie folgt (in 1.000 €, ausgenommen Beträge pro Aktie):

| Geschäftsjahr zum 31. Dezember | 1999 | 2000 | 2001 |
|--|---------|---------|----------|
| Jahresfehlbetrag je Stammaktie | | | |
| Lt. GuV | -18.389 | -38.923 | -131.798 |
| Pro-forma | -21.204 | -74.851 | -187.549 |
| Ergebnis je Aktie - unverwässert/verwässert | | | |
| Lt. GuV | -0,23 | -0,46 | -1,50 |
| Pro-forma | -0,27 | -0,89 | -2,12 |

Die Veränderungen der Optionen aus den Aktienoptionsplänen der Gesellschaft stellen sich wie folgt dar (in 1.000 €, ausgenommen Beträge pro Aktie):

| Geschäftsjahr zum 31. Dezember | 1999 | | 2000 | | 2001 | |
|--------------------------------------|--|--|--|--|--|--|
| | Anzahl der ausgegebenen Optionen | Gewichteter Ø Ausübungspreis (€) | Anzahl der ausgegebenen Optionen | Gewichteter Ø Ausübungspreis (€) | Anzahl der ausgegebenen Optionen | Gewichteter Ø Ausübungspreis (€) |
| Stand zu Jahresbeginn | 5.625 | 0,59 | 2.365 | 14,78 | 4.930 | 66,48 |
| Zugesagt | 2.235 | 15,66 | 4.086 | 99,89 | 3.926 | 4,65 |
| Ausgeübt | -4.235 | 0,43 | -882 | 5,01 | -188 | 2,15 |
| Verfallen | -1.260 | 1,11 | -639 | 61,11 | -2.903 | 50,06 |
| Stand am Ende der Periode | 2.365 | 14,78 | 4.930 | 66,48 | 5.794 | 34,85 |

Die folgende Tabelle fasst die Informationen über die per 31. Dezember 2001 ausstehenden Optionen zusammen:

| Intervall des Ausübungspreises | Anzahl der ausstehenden Optionen (in Tausend) | Gewichtete Ø verbleibende Vertragslaufzeit in Jahren | Gewichteter Ø Ausübungspreis (€) | Ausübbar zum 31.12.01 (in Tausend) | Gewichteter Ø Ausübungspreis (€) |
|--------------------------------|--|--|----------------------------------|---------------------------------------|----------------------------------|
| 0,00 - 15,16 | 3.571 | 5,1 | 4,61 | 964 | 5,96 |
| 15,17 - 30,32 | 415 | 2,4 | 21,63 | 261 | 21,46 |
| 30,33 - 45,48 | 128 | 3,8 | 36,06 | 44 | 35,75 |
| 45,49 - 60,64 | 50 | 2,9 | 50,48 | 24 | 51,85 |
| 60,65 - 75,80 | 300 | 3,3 | 67,33 | 117 | 67,00 |
| 75,81 - 90,96 | 41 | 3,1 | 78,99 | 19 | 79,11 |
| 90,97 - 106,13 | 255 | 3,6 | 96,88 | 86 | 96,96 |
| 106,13 - 121,29 | 918 | 3,2 | 115,16 | 396 | 115,25 |
| 121,30 - 136,45 | 88 | 2,9 | 132,05 | 43 | 131,88 |
| 136,45 - 151,61 | 27 | 2,9 | 142,32 | 13 | 142,73 |
| | 5.794 | 4,3 | 34,85 | 1.967 | 43,21 |

Der Aktienoptionsplan 1997 sieht die Ausgabe von unverzüglich ausübaren Optionen durch den Abschluss eines mit Bedingungen versehenen Aktienkaufvertrages vor. Aktien, die im Rahmen eines mit Bedingungen versehenen Aktienkaufvertrages erworben wurden, sind im Allgemeinen nach drei Jahren unverfallbar. Im Falle der Beendigung des Beschäftigungsverhältnisses kann die Gesellschaft noch nicht unverfallbare Aktien zu dem ursprünglichen Ausgabepreis zurückerwerben. Zum 31. Dezember 2001 gab es keine ausgegebenen und im Umlauf befindlichen Stammaktien, die noch nicht unverfallbar waren und dem Vorbehalt des Rückkaufs durch die Gesellschaft unterliegen. Alle Aktien aus der vorzeitigen Ausübung werden von einem Treuhänder für die Mitarbeiter gehalten. Für den Fall, dass ein Mitarbeiter mit noch nicht endgültig erworbenen Aktien aus der Gesellschaft ausscheidet, werden die noch nicht erworbenen Aktien am Markt veräußert. Der Erlös aus dem Verkauf fließt der Gesellschaft zu.

Der Marktwert jeder Optionszusage ist auf Basis des Zeitpunkts der Zusage geschätzt worden, wobei Zinssätze (4,6 %-6,2 % im Jahre 1999, 6,3 % im Jahre 2000 und 4,5 % im Jahre 2001) risikoloser Anlagen zum Zeitpunkt der Optionsgewährung bei einer Laufzeit (3,8 Jahre) entsprechend der erwarteten Optionslaufzeit zu Grunde gelegt werden. Die angenommene Dividende ist für die Jahre 1999, 2000 und 2001 mit 0 % angenommen worden. Die Volatilität wurde für 1999 mit 69 %, für 2000 mit 86 % und für 2001 mit 115 % angenommen.

Bedingtes Kapital

Zum 31. Dezember 2001 verfügte die Gesellschaft über genehmigtes und bedingtes Kapital von 43.490.459 bzw. 43.955.897 Aktien. Das genehmigte Kapital entspricht den zusätzlichen genehmigten Aktien, die für den Erwerb oder den Verkauf von Stammaktien mit der Zustimmung des Aufsichtsrats der Gesellschaft bestimmt sind. Aktien, die für zukünftige Begebungen aus genehmigtem und bedingtem Kapital reserviert sind, stellen sich wie folgt dar:

| | |
|--|-------------------|
| Umwandlung der verbleibenden U.S., Inc. Aktien | 13.644.500 |
| Mitarbeiteraktienoptionen | 17.614.788 |
| | |
| | 31.259.288 |

► | 13. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag |

Die Gesellschaft bilanziert Ertragsteuern unter Anwendung einer Bilanzpostenmethode („Asset/Liability“-Methode), wonach die latenten Steuern auf Basis der jeweils in den Geschäftsjahren gültigen Steuergesetze und Steuersätze ermittelt werden, in denen die Steuern zu zahlen sind.

Der Steuererstattungsanspruch weicht von dem Betrag, der sich bei Anwendung der entsprechenden deutschen Tarifbelastung (53,2%, 53,2% und 40,4% in den Jahren 1999, 2000 und 2001) auf den Verlust vor Steuern ergeben würde, wie folgt ab (in 1.000 €):

| Geschäftsjahr zum 31. Dezember | 1999 | 2000 | 2001 |
|--|--------|---------|---------|
| Aufwendungen (Erträge) aus Ertragsteuern zu deutschen Steuersätzen | -9.783 | -20.707 | -53.246 |
| Gewinne/Verluste im Ausland zu anderen Steuersätzen | 2.998 | 5.914 | 3.611 |
| Veränderung der Wertberichtigungen | 9.775 | 58.914 | 68.715 |
| Steueranrechnungen | - | - | - |
| Permanente Differenzen | 214 | -394 | 270 |
| Konzerninterne Wertberichtigungen | - | -60.597 | -13.096 |
| Veränderung des Steuersatzes | -2.490 | 15.949 | - |
| Übrige | -714 | 921 | -6.254 |
| Aufwendungen/Ertrag aus Ertragsteuern | - | - | - |

Die aktiven latenten Steuern setzten sich folgendermaßen zusammen (in 1.000 €):

| Geschäftsjahr zum 31. Dezember | 2000 | 2001 |
|---|---------------|----------------|
| Steuern auf anrechenbare Verlustvorträge | 75.063 | 140.236 |
| Vorgetragene Steueranrechnungsguthaben | 82 | 82 |
| Steuerlich nicht abzugsfähige Rückstellungen | 1.966 | 4.173 |
| Aktivierte Ingangsetzungskosten und andere nicht abzugsfähige immaterielle Vermögensgegenstände | 300 | 296 |
| Nicht abzugsfähige Zinsaufwendungen | 1.150 | 1.775 |
| Umsatzanerkennung | 150 | 582 |
| Steuerlich abzugsfähige Abschreibung auf Firmenwert | 273 | 429 |
| Übrige | 189 | 315 |
| | 79.173 | 147.888 |
| Wertberichtigung | -79.173 | -147.888 |
| Aktive latente Steuern, netto | - | - |

Wegen der unsicheren Realisierbarkeit der latenten Steuern aufgrund der nur begrenzten Historie der Geschäftstätigkeit und der mangelnden Rentabilität zum 31. Dezember 2000 und 2001 wurde für alle Zeiträume zum 31. Dezember 2001 eine Wertberichtigung in Höhe der gesamten aktiven latenten Steuern gebildet.

Zum 31. Dezember 2001 hatte die Gesellschaft folgende steuerliche Verlustvorträge unter verschiedenen Steuerhoheiten (in 1.000 €):

| | |
|------------------------|----------------|
| US-Bundessteuern | 125.425 |
| US-Landessteuern | 125.425 |
| Deutsche Ertragsteuern | 194.983 |
| Sonstige | 53.661 |
| Gesamt | 499.494 |

Zusätzlich bestehen zum 31. Dezember 2001 Steueranrechnungsguthaben für US-Bundessteuern und US-Landessteuern von gerundet € 70.000 bzw. € 40.000. Die Verlustvorträge für US-Bundes- und Landessteuern verfallen in verschiedenen Geschäftsjahren bis 2019. Die Verlustvorträge für deutsche Ertragsteuern betreffen die Körperschaft- und Gewerbesteuer und sind unbegrenzt vortragsfähig. Der amerikanische „Tax Reform Act“ von 1986 sowie die deutschen Steuergesetze enthalten Regelungen, wonach die Verwendung des Verlustvortrags und der Steuerguthaben unter bestimmten Voraussetzungen jederzeit beschränkt werden kann, insbesondere bei einer wesentlichen Veränderung der Eigentumsverhältnisse an der Gesellschaft.

52 ▶ | 14. Segmentinformation und geographische Aufteilung |

Im Jahr 1998 wandte die Gesellschaft erstmals SFAS Nr. 131 „Disclosures About Segments of an Enterprise and Related Information“ an.

Die Gesellschaft ist regional auf Basis rechtlicher Einheiten organisiert. Im Rahmen dieser Organisationsstruktur unterscheidet die Gesellschaft grundsätzlich zwei Geschäftsbereiche: Produkte und Dienstleistungen. Der Produktbereich beinhaltet die Entwicklung und den Vertrieb der Softwareprodukte der Gesellschaft. Der Dienstleistungsbereich umfasst Service und Support für die Produkte der Gesellschaft. Die Produkte der Gesellschaft werden vorwiegend in den Geschäftsräumen in Jena entwickelt und über eine Direktvertriebsstruktur, Partner sowie über unabhängige Distributoren in Europa, Nordamerika und Südamerika, Australien und Asien verkauft. In früheren Jahren war das Unternehmen vorwiegend entsprechend der angebotenen Produkte und Dienstleistungen organisiert. Aufgrund der Reorganisation des Unternehmens entsprechend regionaler rechtlicher Einheiten wurde die Segmentinformation früherer Jahre an die vorliegende Segmentdarstellung angepasst.

Die Angaben in den folgenden Übersichten stammen direkt aus dem internen Berichtswesen, das von den obersten operativen Entscheidungsträgern der Gesellschaft für Management-Zwecke genutzt wird. Die Gesellschaft beurteilt die Entwicklung der Bereiche auf Basis unterschiedlicher Faktoren, von denen die wichtigsten finanziellen Kennziffern in den unten stehenden Tabellen enthalten sind (in 1.000 €):

2001

| | Deutschland | USA | Großbritannien | Asien/Pazifik | Andere* | Insgesamt |
|---|----------------|----------------|----------------|----------------|---------------|-----------------|
| Umsatzerlöse | | | | | | |
| Lizenzen | 13.331 | 1.832 | 793 | 1.538 | 2.986 | 20.480 |
| Serviceleistungen, Wartung und sonstige | 30.496 | 6.353 | 7.672 | 789 | 2.864 | 48.174 |
| Umsatzerlöse, insgesamt | 43.827 | 8.185 | 8.465 | 2.327 | 5.850 | 68.654 |
| Deckungsbeitrag | | | | | | |
| Lizenzen | 12.906 | 1.530 | 566 | 1.049 | 2.091 | 18.142 |
| Serviceleistungen, Wartung und sonstige | 7.407 | -2.096 | 2.116 | -1.717 | 1.031 | 6.741 |
| Gesamtbruttogewinn (-verlust) | 20.313 | -566 | 2.682 | -668 | 3.122 | 24.883 |
| Betriebliche Aufwendungen, insgesamt | 82.682 | 41.952 | 10.362 | 12.531 | 10.893 | 158.420 |
| Betriebsergebnis | -62.369 | -42.518 | -7.680 | -13.199 | -7.771 | -133.537 |
| Sonstige Nettoerträge (Aufwendungen) | | | | | | 1.739 |
| Nettoverlust | | | | | | -131.798 |
| Langfristig nutzbare Vermögensgegenstände | 8.501 | 1.635 | 2.380 | 645 | 361 | 13.522 |

2000

| | Deutschland | USA | Großbritannien | Asien/Pazifik | Andere* | Insgesamt |
|--|--------------|----------------|----------------|---------------|---------------|----------------|
| Umsatzerlöse | | | | | | |
| Lizenzen | 28.145 | 26.946 | 7.667 | 7.856 | 3.454 | 74.068 |
| Serviceleistungen, Wartung und sonstige | 25.320 | 12.669 | 5.304 | - | 5.633 | 48.926 |
| Umsatzerlöse, insgesamt | 53.465 | 39.615 | 12.971 | 7.856 | 9.087 | 122.994 |
| Deckungsbeitrag | | | | | | |
| Lizenzen | 37.283 | 22.459 | 3.690 | 2.339 | 3.008 | 69.779 |
| Serviceleistungen, Wartung und sonstige | 5.346 | -2.847 | 1.588 | 116 | 1.270 | 5.473 |
| Gesamtbruttogewinn (-verlust) | 42.629 | 19.612 | 5.278 | 2.455 | 4.278 | 74.252 |
| Betriebliche Aufwendungen, insgesamt | 41.961 | 50.354 | 8.287 | 7.185 | 7.214 | 115.001 |
| Betriebsergebnis | 668 | -30.742 | -3.009 | -4.730 | -2.936 | -40.749 |
| Sonstige Nettoerträge (Aufwendungen) | | | | | | 1.826 |
| Nettoverlust | | | | | | -38.923 |
| Langfristig nutzbare Vermögensgegenstände | 9.106 | 7.937 | 3.188 | 1.308 | 515 | 22.054 |

1999

| | Deutschland | USA | Großbritannien | Asien/Pazifik | Andere* | Insgesamt |
|--|---------------|----------------|----------------|---------------|---------------|----------------|
| Umsatzerlöse | | | | | | |
| Lizenzen | 10.284 | 11.032 | 5.887 | - | 2.331 | 29.534 |
| Serviceleistungen, Wartung und sonstige | 6.906 | 7.334 | 1.113 | - | 1.379 | 16.732 |
| Umsatzerlöse, insgesamt | 17.190 | 18.336 | 7.000 | - | 3.710 | 46.266 |
| Deckungsbeitrag | | | | | | |
| Lizenzen | 13.874 | 9.356 | 1.380 | - | 138 | 24.748 |
| Serviceleistungen, Wartung und sonstige | 2.909 | 3.202 | 1.132 | - | 1.290 | 8.267 |
| Gesamtbruttogewinn (-verlust) | 16.783 | 12.558 | 2.248 | - | 1.426 | 33.015 |
| Betriebliche Aufwendungen, insgesamt | 20.134 | 25.407 | 4.547 | - | 3.004 | 53.092 |
| Betriebsergebnis | -3.353 | -12.849 | -2.298 | - | -1.577 | -20.077 |
| Sonstige Nettoerträge (Aufwendungen) | | | | | | 1.688 |
| Nettoverlust | | | | | | -18.389 |
| Langfristig nutzbare Vermögensgegenstände | 1.644 | 2.671 | 716 | - | 579 | 5.610 |

* Eine signifikante Rolle spielten außerdem Frankreich und Schweden in den Jahren 1999 und 2000 sowie Frankreich, Schweden und Dubai im Jahr 2001.

Die Bewertungs- und Bilanzierungsgrundsätze für die Geschäftsbereiche der Gesellschaft entsprechen denen, die im Abschnitt 2 des Konzernanhangs beschrieben sind.

Mit seinen Produktlinien Enfinity und Intershop 4 generierte das Unternehmen folgende Lizenzumsätze (in 1.000 €):

| Geschäftsjahr zum 31. Dezember | 1999 | 2000 | 2001 |
|--------------------------------|---------------|---------------|---------------|
| Enfinity | 3.069 | 43.268 | 17.391 |
| Intershop 4 | 26.465 | 30.800 | 3.089 |
| Gesamt | 29.534 | 74.068 | 20.480 |

► | 15. Lokale Offenlegungserfordernisse |

Vorstand

Stephan Schambach, Vorstandsvorsitzender und Chief Executive Officer

Wilfried Beeck, Finanzvorstand und Chief Operating Officer (am 08. Februar 2002 ausgeschieden)

Aufsichtsrat

Eckhard Pfeiffer, Vorsitzender

Theodore J. Smith, stellvertretender Vorsitzender

Prof. Dr. Hartmut Esslinger

Hans W. Gutsch (am 15. August 2001 bestellt)

Dr. Hagen Hultzsch (am 9. November 2001 bestellt)

Jörg Menno Harms (am 30. Juni 2001 ausgeschieden)

Lorenzo Pellicciolo (am 30. Juni 2001 ausgeschieden)

Bezüge der Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats

Im Jahre 2001 betragen die abgegrenzten, jedoch nicht ausgezahlten Jahresbezüge der Aufsichtsratsmitglieder € 97.400. Im Jahre 2001 betragen die gesamten Jahresbezüge für die Vorstandsmitglieder € 9.700.

Beteiligungen

Die folgende Tabelle zeigt eine Aufstellung der direkten und indirekten Beteiligungen der Gesellschaft, die im Konzernabschluss zum 31. Dezember 2001 enthalten sind:

| | Anteil % |
|--|----------|
| Intershop Communications, Inc., San Francisco, U.S.A. | 82,5 |
| Intershop Communications GmbH, Jena | 100 |
| Intershop Software Entwicklungs GmbH, Jena | 100 |
| Intershop Communications Ventures GmbH, Hamburg | 100 |
| Intershop (U.K.) Ltd., London, United Kingdom | 100 |
| Intershop Communications S.a.r.l., Paris, France | 100 |
| IS Nordic, AB, Stockholm, Sweden | 100 |
| Intershop Communications Hong Kong Co. Ltd., Hong Kong, China | 99,99 |
| Intershop Communications Singapore Pte Ltd., Singapore | 100 |
| Intershop Communications Australia Pty Ltd., Sydney, Australia | 100 |
| Intershop Communications Taiwan Co. Ltd., Taipei, Taiwan | 100 |
| Intershop Communications Korea Co. Ltd., Seoul, Korea | 99,98 |
| Intershop Communications K.K., Tokio, Japan | 100 |

Mitarbeiter

Im Jahre 2001 hatte die Gesellschaft durchschnittlich 981 Mitarbeiter.

► | 16. Ereignisse nach dem Bilanzstichtag (ungeprüft) |

Im Februar 2002 ernannte die Gesellschaft ein neues Führungsteam unter der Leitung von Stephan Schambach, dem Vorstandsvorsitzenden der Gesellschaft. Im Rahmen dieser Veränderungen in der Führung trat Wilfried Beeck als Chief Operating Officer zurück. Das neue Führungsteam hat seinen Sitz in Jena, der neuen Firmenzentrale der Gesellschaft. Außerdem kündigte die Gesellschaft die Zusammenfassung bestimmter Aktivitäten in Jena sowie die Kündigung von rund 230 Mitarbeitern weltweit an.

Unterschiede zwischen U.S.-GAAP und HGB

► | 1. Allgemeines |

Der Konzernabschluss der Intershop Communications Aktiengesellschaft (im Folgenden „die Gesellschaft“ oder „Intershop Communications AG“) zum 31. Dezember 2001 wurde entsprechend § 292a HGB nach den US-amerikanischen Rechnungslegungsgrundsätzen („U.S.-GAAP“) und nach dem Deutschen Rechnungslegungsstandard Nr. 1 (DRS 1) des Deutschen Standardisierungsrats DSRC e.V. als befreiender Konzernabschluss aufgestellt. Die Vorschriften des Handelsgesetzbuches (HGB) und des Aktiengesetzes (AktG) unterscheiden sich in einigen wesentlichen Aspekten von den U.S.-GAAP. Die wesentlichen Unterschiede, die für die Beurteilung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft relevant sein könnten, werden nachfolgend dargestellt: Gemäß HGB müssen alle Bilanz- sowie Gewinn- und Verlustrechnungszeilen entsprechend der in §§ 266, 275 HGB dargestellten Form und Reihenfolge dargestellt werden. Nach U.S.-GAAP ist eine andere Darstellung erforderlich, bei der die Reihenfolge der Bilanzzeilen mit den kurzfristigen Positionen beginnt. Nach U.S.-GAAP werden die kurzfristigen Teile langfristiger Forderungen und Verbindlichkeiten in einer separaten Bilanzposition ausgewiesen. Der Anteil, der innerhalb eines Jahres fällig ist, wird als kurzfristig behandelt. Erworbene Software für den internen Gebrauch wird anders als im HGB-Abschluss nicht als immaterieller Vermögensgegenstand, sondern als Betriebs- und Geschäftsausstattung ausgewiesen. Die Herstellungskosten selbst entwickelter Software können nach U.S.-GAAP aktiviert werden und über die betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer abgeschrieben werden. Nach HGB darf selbst geschaffene Software des Anlagevermögens nicht aktiviert werden. Die Gesellschaft hat unverändert seit 1998 bis zum heutigen Zeitpunkt auch nach U.S.-GAAP sämtliche Herstellungskosten selbst entwickelter Software aufwandswirksam berücksichtigt.

► | 2. Latente Steuern auf Verlustvorträge |

Nach HGB dürfen latente Steuererstattungsansprüche, die sich aus steuerlichen Verlustvorträgen ergeben, in der Bilanz nicht ausgewiesen werden, da die erwarteten zukünftigen Steuerersparnisse als noch nicht realisiert gelten. Nach U.S.-GAAP sind solche zukünftigen Steuererminderungsansprüche zu aktivieren. Ihre Bewertung richtet sich danach, ob die Inanspruchnahme innerhalb der Nutzbarkeit der Verlustvorträge eher wahrscheinlich als unwahrscheinlich ist. Die Gesellschaft hat die aktivierten steuerlichen Verlustvorträge zum 31. Dezember 2001 wegen der Unsicherheit der Realisierung vollständig wertberichtigt.

► | 3. Aktienoptionen zur Mitarbeiterbeteiligung |

Nach U.S.-GAAP können Vergütungen an Mitarbeiter in Form von Eigenkapitalbeteiligungen („stock based compensation“) nach zwei Arten bilanziert werden. Nach der einen Methode wird der Marktwert der Mitarbeiterbeteiligung bestimmt und als Aufwand über die Anwartschaftszeit der Aktienoption oder eines anderen Eigenkapitalinstruments verteilt. Alternativ kann auch nur der Unterschiedsbetrag zwischen dem Ausübungspreis einer Option und dem Marktpreis des Basiswertes zum Zeitpunkt der Gewährung der Option als Aufwand über den Anwartschaftszeitraum verteilt werden. Bei dieser Methode muss die Auswirkung auf das Jahresergebnis aus der Berechnung nach der ersten Methode als Pro-forma-Angabe im Jahresabschluss ausgewiesen werden. Die Gesellschaft hat die zweite Methode gewählt und zeigt die Auswirkung in einer Pro-forma-Darstellung im Konzernanhang. Wie dargestellt, muss der Unterschied zwischen dem Marktwert des Basiswertes und dem Ausübungspreis einer Option zum Zeitpunkt der Ausgabe nach U.S.-GAAP über den Anwartschaftszeitraum der Option („vesting time“) ratierlich als Personalaufwand behandelt werden und entsprechend im Eigenkapital abgegrenzt werden. Nach der zur Zeit geltenden Bilanzierungsauffassung würde gemäß HGB kein Aufwand in der Gewinn- und Verlustrechnung entstehen.

► | 4. Eigenkapital |

Nach HGB hätte die Gesellschaft erstmals nach dem Erwerb der Mehrheit der Anteile an der Intershop Communications, Inc. am 22. Juni 1998 einen Konzernabschluss aufzustellen und ab diesem Zeitpunkt die Kapitalkonsolidierung durchzuführen. Der Unterschiedsbetrag zwischen dem Beteiligungsansatz und dem Eigenkapital der Tochtergesellschaft Intershop Communications, Inc. wäre entsprechend der tatsächlichen Werte der einbezogenen Vermögensgegenstände und Schulden zu verteilen. Der Restbetrag wäre als Firmenwert auszuweisen und über die voraussichtliche Nutzungsdauer abzuschreiben oder offen mit der Kapitalrücklage zu verrechnen. Als Grundkapital wäre der Wertansatz aus dem Einzelabschluss der Gesellschaft auszuweisen. Der auf die Minderheitsgesellschafter an der Intershop Communications, Inc. entfallende Betrag würde im Eigenkapital als „Anteile Fremder am Kapital“ und in der Gewinn- und Verlustrechnung als „Anteile Fremder am Gewinn/Verlust“ darzustellen sein. Nach U.S.-GAAP erfolgt die Kapitalkonsolidierung der Gesellschaft entsprechend APB 16 „Business Combinations“ als „transaction under common control“, wonach die Einbringung der Anteile der Intershop Communications GmbH, Jena, in die Intershop Communications, Inc. sowie die Einbringung der Anteile der Intershop Communications, Inc. in die Intershop Communications AG eliminiert werden und nur der tatsächlich aufgebrauchte Betrag als Grundkapital ausgewiesen wird. Entsprechend sind aus diesen Transaktionen nach U.S.-GAAP keine Unterschiedsbeträge entstanden. Da die Minderheitsgesellschafter der Intershop Communications, Inc. über ein bedingtes Kapital der Gesellschafter ein Wandlungsrecht haben, werden keine Anteile Fremder am Kapital oder am Ergebnis ausgewiesen. Nach U.S.-GAAP entfällt daher auch der Zeitpunkt der Erstkonsolidierung, so dass die Angaben vor Gründung der Intershop Communications AG die jeweils vorhandene Konzernstruktur widerspiegeln.

► | 5. Umsatzrealisierung |

Die Umsatzrealisierung erfolgt nach U.S.-GAAP grundsätzlich unter Beachtung der „American Institute of Public Accountants' Statement of

Position“ (SOP) 97-2, „Software Revenue Recognition“ und der dazugehörigen Interpretationen. Bei Lizenz Erlösen ergibt sich kein genereller Unterschied zum HGB. Bei unfertigen Dienstleistungen erfolgt nach U.S.-GAAP eine Bilanzierung nach der „percentage of completion method“, wonach der jeweilige Projektfortschritt anteilig zur Umsatzrealisierung führt. Nach HGB wären unfertige Dienstleistungen zu Herstellungskosten in den Vorräten auszuweisen. Der Umsatz wäre erst zum Abschluss der Leistungen zu berücksichtigen.

► | 6. Kosten der Börseneinführung |

Nach U.S.-GAAP sind die Kosten im Zusammenhang mit der Platzierung von Aktien an der Börse als Minderung des Agios aus der Aktienaussgabe zu behandeln. Nach HGB stellen diese Kosten außerordentliche Aufwendungen dar.

► | 7. Fremdwährungsgeschäfte |

Nach U.S.-GAAP sind Geschäftsvorfälle in anderen Währungen als der funktionalen Währung des Unternehmens (z. B. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen oder Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen in Fremdwährung) mit dem bei der Erstbuchung gültigen Devisenkurs zu erfassen. An jedem folgenden Bilanzstichtag sind diese Bilanzposten zum Stichtagskurs zu bewerten. Währungsumrechnungsdifferenzen infolge von Wechselkursschwankungen werden erfolgswirksam in der Gewinn- und Verlustrechnung berücksichtigt, wobei gegebenenfalls unrealisierte Gewinne ausgewiesen werden. Nach HGB werden ausschließlich am Bilanzstichtag aus der Bewertung zum Bilanzstichtag entstehende Währungsverluste in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst, Währungsgewinne werden erst bei der Realisierung (z. B. beim Zahlungsausgleich einer Verbindlichkeit in Fremdwährung) berücksichtigt.

► | 8. Akquisitionen |

Die Kapitalkonsolidierung bei Unternehmenszusammenschlüssen kann gemäß U.S.-GAAP nach zwei Methoden durchgeführt werden - „purchase accounting“ oder „pooling of

interests“. Bei der „pooling of interests“-Methode (Interessenzusammenführungsmethode) bleiben die Eigentumsstrukturen der sich zusammenschließenden Unternehmen erhalten, und die zuvor angewendeten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden werden unverändert übernommen. Es erfolgt keine Neubewertung der Aktiva und Passiva. Die „pooling of interests“-Methode ist lediglich in einem Sonderfall anzuwenden, der an strenge Voraussetzungen anknüpft. Im Regelfall kommt die „purchase accounting“-Methode (Erwerbsmethode) zur Anwendung. Zum Zeitpunkt des Unternehmenszusammenschlusses wird nach dieser Methode eine Neubewertung der Aktiva und Passiva des erworbenen Unternehmens vorgenommen. Ein eventueller Unterschiedsbetrag zwischen den neu bewerteten Aktiva und Passiva („net assets“) und dem Kaufpreis wird als Firmenwert ausgewiesen und über die voraussichtliche Nutzungsdauer abgeschrieben. Gewinne oder Verluste des erworbenen Unternehmens werden erst ab dem Zeitpunkt des Unternehmenszusammenschlusses berücksichtigt. Mit Wirkung vom 30. Juni 2001 wird bei allen Akquisitionen die U.S.-GAAP-Methode „purchase accounting“ angewendet. Ab dem 1. Januar 2002 wird bei Intershop der Firmenwert nicht länger auf einer linearen Basis über die geschätzte Nutzungsdauer abgeschrieben, sondern er wird jährlich auf Wertminderung geprüft. Nach HGB werden Unternehmenszusammenschlüsse nach der Erwerbsmethode durchgeführt. Unter bestimmten Voraussetzungen können Gewinne oder Verluste des erworbenen Unternehmens rückwirkend berücksichtigt werden.

Jahresabschluss Intershop Communications AG

► | Bilanz Intershop Communications AG |

59

(in €)

| 31. Dezember | 2000 | 2001 |
|--|--------------------|-------------------|
| AKTIVA | | |
| Anlagevermögen | | |
| Immaterielle Vermögensgegenstände | | |
| Softwarelizenzen | 0 | 1.933.555 |
| Sachanlagen | | |
| Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung | 22.837 | 69.237 |
| Finanzanlagen | | |
| Anteile an verbundenen Unternehmen | 29.708.439 | 29.128.642 |
| Ausleihungen an verbundene Unternehmen | 0 | 30.000.000 |
| | 29.708.439 | 59.128.642 |
| | 29.731.276 | 61.131.434 |
| Umlaufvermögen | | |
| Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände | | |
| Forderungen gegen verbundene Unternehmen | 47.794.819 | 0 |
| Sonstige Vermögensgegenstände | 976.007 | 2.500.024 |
| | 48.770.826 | 2.500.024 |
| Wertpapiere | | |
| Sonstige Wertpapiere | 27.038.947 | 19.349.557 |
| Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten | 70.952.061 | 9.198.411 |
| | 146.761.834 | 31.047.992 |
| Rechnungsabgrenzungsposten | 10.233 | 246.934 |
| Aktiva, insgesamt | 176.503.343 | 92.426.360 |
| | | |
| 31. Dezember | 2000 | 2001 |
| PASSIVA | | |
| Eigenkapital | | |
| Gezeichnetes Kapital | | |
| Bedingtes Kapital: € 43.955.897 (Vorjahr: € 22.694.500) | 88.003.016 | 88.191.322 |
| Kapitalrücklage | 178.809.681 | 23.644.500 |
| Bilanzverlust | -91.406.257 | -38.898.941 |
| | 175.406.440 | 72.936.881 |
| Rückstellungen | | |
| Sonstige Rückstellungen | 292.722 | 17.351.440 |
| Verbindlichkeiten | | |
| Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten | 1.025 | 1.013 |
| Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen | 38.811 | 293.781 |
| Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen | 729.481 | 1.712.025 |
| Sonstige Verbindlichkeiten | | |
| davon aus Steuern: € 34.384 (Vorjahr: € 0) | | |
| davon im Rahmen der sozialen Sicherheit: € 11.469 (Vorjahr: € 13.396) | 34.864 | 131.220 |
| | 804.181 | 2.138.039 |
| Passiva, insgesamt | 176.503.343 | 92.426.360 |

► | Gewinn- und Verlustrechnung Intershop Communications AG |

(in €)

| Für die Geschäftsjahre zum 31. Dezember | 2000 | 2001 |
|---|--------------------|---------------------|
| Sonstige betriebliche Erträge | 461.004 | 96.825 |
| Personalaufwand | | |
| Löhne und Gehälter | -709.444 | -1.029.648 |
| Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung | -104.459 | -106.171 |
| Abschreibungen | | |
| auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen sowie auf aktivierte Aufwendungen für die Ingangsetzung und Erweiterung des Geschäftsbetriebs | -10.140 | -668.274 |
| auf Vermögensgegenstände des Umlaufvermögens, soweit diese die in der Kapitalgesellschaft üblichen Abschreibungen überschreiten | -71.486.106 | -84.137.534 |
| Sonstige betriebliche Aufwendungen | -4.392.555 | -23.111.229 |
| Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge | | |
| davon aus verbundenen Unternehmen: € 8.228.743 (Vorjahr: € 4.142.682) | 5.258.750 | 11.686.082 |
| Abschreibungen auf Finanzanlagen und auf Wertpapiere des Umlaufvermögens | -17.253.122 | -5.699.998 |
| Zinsen und ähnliche Aufwendungen | | |
| davon aus verbundenen Unternehmen: € 15.977 (Vorjahr: € 0) | -551.145 | -18.179 |
| Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit | -89.327.216 | -102.988,126 |
| Außerordentliche Erträge | 12.500.000 | 0 |
| Außerordentliche Aufwendungen | -10.628.182 | 0 |
| Außerordentliches Ergebnis | 1.871.818 | 0 |
| Jahresfehlbetrag | -87.455.398 | -102.988.126 |
| Verlustvortrag aus dem Vorjahr | -3.950.859 | -91.406.257 |
| Entnahme aus der Kapitalrücklage | 0 | 155.495.442 |
| Bilanzverlust | -91.406.257 | -38.898.941 |

Anhang Intershop Communications AG

► | 1. Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden |

Das Sachanlagevermögen wird zu Anschaffungskosten angesetzt, vermindert um planmäßige Abschreibungen.

Das Finanzanlagevermögen wird zu Anschaffungskosten angesetzt, vermindert um erforderliche Wertberichtigungen.

Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände wurden grundsätzlich zum Nennwert bilanziert, vermindert um gegebenenfalls erforderliche Wertberichtigungen.

Die sonstigen Rückstellungen decken sämtliche erkennbaren Risiken. Die Bewertung erfolgte in der Höhe, die nach vernünftiger kaufmännischer Beurteilung notwendig erscheint.

Forderungen und Verbindlichkeiten in fremder Währung wurden unter Beachtung des Niederstwertprinzips bzw. des Imparitätsprinzips bewertet.

► | 2. Erläuterungen zum Jahresabschluss |

Bilanz

Die Entwicklung des Anlagevermögens stellt sich wie folgt dar (in €):

| | 01.01.2001 | Zugänge | Abgänge | 31.12.2001 |
|--|-------------------|-------------------|------------|-------------------|
| Immaterielle Vermögensgegenstände | | | | |
| Softwarelizenzen | 0 | 2.578.074 | 0 | 2.578.074 |
| Sachanlagen | | | | |
| Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung | 34.152 | 70.155 | 351 | 103.956 |
| Finanzanlagen | | | | |
| Anteile an verbundenen Unternehmen | 46.961.562 | 5.120.199 | 0 | 52.081.761 |
| Ausleihungen an verbundene Unternehmen | 0 | 30.000.000 | 0 | 30.000.000 |
| | 46.961.562 | 35.120.199 | 0 | 82.081.761 |
| | 46.995.714 | 37.768.428 | 351 | 84.763.791 |

| | Aufgelaufene Abschreibungen | | | Aufgelaufene Abschreibungen | | Netto- | Netto- |
|--|-----------------------------|------------------|-------------|-----------------------------|-------------------|------------|-------------------|
| | 01.01.2001 | Zuführungen | Auflösungen | 31.12.2001 | 31.12.2001 | Buchwert | Buchwert |
| | | | | | | 31.12.2001 | 31.12.2000 |
| Immaterielle Vermögensgegenstände | | | | | | | |
| Softwarelizenzen | 0 | 644.518 | 0 | 644.518 | 1.933.555 | | 0 |
| Sachanlagen | | | | | | | |
| Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung | 11.316 | 23.755 | 351 | 34.719 | 69.237 | | 22.837 |
| Finanzanlagen | | | | | | | |
| Anteile an verbundenen Unternehmen | 17.253.122 | 5.699.997 | 0 | 22.953.120 | 29.128.642 | | 29.708.439 |
| | | | | | | | |
| | 17.264.438 | 6.368.270 | 351 | 23.632.357 | 31.131.434 | | 29.731.276 |

Die Forderungen gegen verbundene Unternehmen sowie die sonstigen Vermögensgegenstände haben eine Restlaufzeit von bis zu einem Jahr.

Die im Bilanzposten Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten ausgewiesenen liquiden Mittel sind im Gesamtbetrag von € 7.873.000 mit einem Pfandrecht besichert (liquide Mittel mit Verfügungsbeschränkung).

Das Grundkapital in Höhe von € 88.191.322 besteht aus 88.191.322 Stück auf den Inhaber lautenden nennwertlosen Stückaktien.

Das genehmigte Kapital von insgesamt € 43.490.459 berechtigt den Vorstand zur Ausgabe von weiteren 43.490.459 Stück auf den Inhaber lautenden nennwertlosen Stückaktien.

Durch Beschluss der ordentlichen Hauptversammlung vom 27. Juni 2000 ist der Vorstand bis zum 24. Juli 2005 ermächtigt, das Grundkapital der Gesellschaft mit Zustimmung des Aufsichtsrats einmalig oder mehrmalig um bis zu insgesamt € 35.012.376 durch Ausgabe von bis zu 35.012.376 neuen, auf den Inhaber lautenden Stückaktien zu erhöhen (genehmigtes Kapital I). Der Vorstand ist ferner ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Bezugsrecht der Aktionäre auszuschließen.

Im Geschäftsjahr 2000 wurde das Grundkapital aufgrund von Sachkapitalerhöhungen um insgesamt € 275.011 erhöht.

Das genehmigte Kapital I beträgt zum 31. Dezember 2001 somit € 34.737.365.

Des Weiteren ist der Vorstand aufgrund des Beschlusses der ordentlichen Hauptversammlung vom 27. Juni 2000 bis zum 24. Juli 2005 ermächtigt, das Grundkapital der Gesellschaft mit Zustimmung des Aufsichtsrats für die von der Hauptversammlung der Gesellschaft am 27. Juni 2000 beschlossenen Zwecke einmalig oder mehrmalig um bis zu insgesamt € 8.753.094 durch Ausgabe von 8.753.094 neuen, auf den Inhaber lautenden Stückaktien zu erhöhen (genehmigtes Kapital II), wobei das Bezugsrecht der Aktionäre ausgeschlossen ist.

Als bedingtes Kapital steht ein Betrag von insgesamt € 43.955.897 zur Ausgabe von 43.955.897 Stück auf den Inhaber lautenden nennwertlosen Stückaktien zur Verfügung. Davon dienen 8.861.694 Aktien der Gewährung von Umtauschrechten an Berechtigte von Optionsscheinen, die der Vorstand an Mitarbeiter der Intershop-Gruppe auszugeben ermächtigt ist.

Von dem bedingten Kapital zur Gewährung von Mitarbeiteroptionen entfallen 8.165.000 Aktien (bedingtes Kapital I) auf Bezugsrechte entsprechend § 192 Abs. 2 Nr. 3 AktG. Das bedingte Kapital I ist zur Ausübung der Bezugsrechte aus dem Optionsmodell 1999 vorgesehen. Die Bezugsrechte können frühestens zwei Jahre und spätestens fünf Jahre nach Gewährung ausgeübt werden. Der Umtauschkurs der Bezugsaktien entspricht dem Mittelkurs der Aktie an den letzten 10 Börsentagen vor dem Tag der Optionsgewährung zuzüglich 20 %.

Des Weiteren dienen 696.694 Aktien aus dem bedingten Kapital II nach § 192 Abs. 2 Nr. 3 AktG zur Gewährung von Umtauschrechten für alle der Gesellschaft namentlich bekannten Inhaber von Optionsrechten an der von der Gesellschaft 1998 erworbenen Intershop Communications, Inc. im Verhältnis 5:15. Im Geschäftsjahr 2001 wurden aus dem bedingten Kapital II insgesamt 188.306 Aktien mit einem durchschnittlichen Ausübungspreis in Höhe von € 2,15 ausgegeben.

Zur Einbringung der verbleibenden Aktien der Intershop Communications, Inc. stehen zum Bilanzstichtag unverändert € 13.644.500 aus dem bedingten Kapital III zur Verfügung.

Durch Beschluss der ordentlichen Hauptversammlung vom 13. Juni 2001 wurde der Vorstand bis zum 31. Mai 2006 ermächtigt, einmalig oder mehrfach sowohl auf den Inhaber lautende Schuldverschreibungen mit Wandlungsrechten (Wandelanleihen) als auch Optionsschuldverschreibungen (Optionsanleihen) auf insgesamt bis zu 21.449.703 auf den Inhaber lautende Stückaktien der Gesellschaft zu gewähren, wobei das Bezugsrecht der Aktionäre ausgeschlossen werden kann. Für die Bedienung dieser Wandelschuldverschreibungen wurde das Grundkapital der Gesellschaft um bis zu € 21.449.703 bedingt erhöht (bedingtes Kapital IV).

Die Kapitalrücklage entwickelte sich wie folgt (in €):

| | |
|---|-------------------|
| Kapitalrücklage per 31.12.2000 | 178.809.681 |
| Agio aus Kapitalerhöhung gegen Bareinlage | 330.261 |
| Entnahme aus der Kapitalrücklage | (155.495.442) |
| | 23.644.500 |

Die sonstigen Rückstellungen betreffen im Wesentlichen drohende Verluste aus der Inanspruchnahme von Patronatserklärungen und Prozessrisiken, Kosten des Jahresabschlusses und der Hauptversammlung sowie ausstehende Rechnungen.

Die Verbindlichkeiten setzen sich wie folgt zusammen (in 1.000 €):

| | Restlaufzeit bis zu 1 Jahr | Restlaufzeit 1 - 5 Jahre | Restlaufzeit über 5 Jahre | Restlaufzeit gesamt | Durch Grund- Pfandrechte gesichert |
|--|-------------------------------|-----------------------------|------------------------------|------------------------|--|
| Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten | 1 | 0 | 0 | 1 | 0 |
| Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen | 294 | 0 | 0 | 294 | 0 |
| Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen | 1.712 | | | 1.712 | |
| Sonstige Verbindlichkeiten | 131 | 0 | 0 | 131 | 0 |
| | 2.138 | 0 | 0 | 2.138 | 0 |

Haftungsverhältnisse

Die Intershop Communications AG hat gegenüber der Intershop Software Entwicklungs GmbH am 20. Oktober 1999 eine Patronatserklärung abgegeben. In der Patronatserklärung hat sich die Intershop Communications AG verpflichtet, dafür Sorge zu tragen, dass die Intershop Software Entwicklungs GmbH in der Zeit, in der sie ihre Miete und Nebenkosten zzgl. gesetzlicher MwSt. nicht oder nicht vollständig zahlen sollte, in der Lage ist, allen ihren Verbindlichkeiten fristgemäß nachzukommen, und dass dem Vermieter die an ihn gezahlten Beträge vollständig verbleiben. Der der Patronatserklärung zu Grunde liegende Mietvertrag wurde mit Wirkung vom 1. Oktober 2000 bis einschließlich 14. November 2013 fest abgeschlossen. Die sonstigen finanziellen Verpflichtungen der Intershop Software Entwicklungs GmbH aus diesem Mietvertrag bis zum 14. November 2013 betragen per 31. Dezember 2001 etwa € 35,1 Mio.

Des Weiteren hat die Intershop Communications AG gegenüber verbundenen Unternehmen Patronatserklärungen abgegeben, wonach die Gesellschaft diese Unternehmen von Verlusten aus etwaigen Forderungsausfällen freistellt. Diese Erklärungen sind zeitlich befristet bis zum 31. März 2003 und der Höhe nach begrenzt auf einen Maximalbetrag von insgesamt € 30,0 Mio. Die finanziellen Verpflichtungen aus diesen Patronatserklärungen zum 31. Dezember 2001 betragen etwa € 15,0 Mio. und wurden aus Vorsichtsgründen im vorliegenden Jahresabschluss zurückgestellt.

Gewinn- und Verlustrechnung

Die außerplanmäßigen Abschreibungen nach § 253 Abs. 2 HGB betragen € 5.699.997,36 (Vorjahr: € 17.253.122,44) und nach § 253 Abs. 3 HGB 84.137.534 (Vorjahr: € 71.486.105,98).

► | **3. Sonstige Angaben** |

Im Geschäftsjahr 2001 waren durchschnittlich 14 Mitarbeiter beschäftigt.

Dem Aufsichtsrat gehörten im Geschäftsjahr 2001 an:

Eckhard Pfeiffer

Aufsichtsratsvorsitzender

Investor

Ehemaliger Präsident und Vorstandsvorsitzender, Compaq Computer Corporation

Weitere Aufsichtsratsposten:

General Motors Corporation

Hughes Electronics Corporation

L.M. Ericsson AB

NXView Technologies

IFCO Systems NV

Synetc Capital AG

Theodore J. Smith

Stellv. Aufsichtsratsvorsitzender

Investor

Gründer und ehemaliger Präsident, FileNet Corporation

Weitere Aufsichtsratsposten:

FileNET Corporation

Jörg Menno Harms

Selbstständiger (bis zum 30. Juni 2001)

Ehemaliger Vorsitzender der Geschäftsführung, Hewlett-Packard GmbH

Weitere Aufsichtsratsposten:

Hewlett-Packard GmbH (Vorsitzender des Aufsichtsrats)

Hewlett-Packard Holding GmbH (Vorsitzender des Aufsichtsrats)

Dürr AG

Heraeus Holding GmbH

Jenoptik AG

Württembergischen Hypothekenbank AG

CAA AG (bis Juli 2001)

Heidelberger Druckmaschinen AG (bis Dezember 2001)

Prof. Dr. Hartmut Esslinger

Designer und Unternehmer

Gründer und Vorstandsvorsitzender, Frogdesign, Inc.

Weitere Aufsichtsratsposten:

Frogdesign, Inc. (Vorsitzender des Aufsichtsrats)

Lorenzo Pellicoli

(bis zum 30. Juni 2001)

Chief Executive Officer, Seat Pagine Gialle SpA und

Leiter der Internet Business Unit der Telekom Italia Group

Weitere Aufsichtsratsposten:

Matrix

Giallo Dat@

Verschiedene Unternehmen der Seat Gruppe

Hans W. Gutsch

(seit dem 15. August 2001)

Diplom-Kaufmann

Ehemaliger Senior VP Human Resources and Organization, Compaq Computer Corporation

Weitere Aufsichtsratsposten:

EyeTicket Corporation (stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrats)

El-Nets, Ltd., Singapore

RYNEX Corporation New York, USA

Dr. Hagen Hultzsch

(seit dem 19. November 2001)

Diplom-Physiker

Ehemaliges Vorstandsmitglied und ehemaliger Chief Technical Officer, Deutsche Telekom AG

Weitere Aufsichtsratsposten:

Heraeus Tenevo AG

T-Systems International GmbH, Bonn (Vorsitzender des Aufsichtsrats)

T-Venture Holding (Vorsitzender der Aufsichtsrats)

Universitätsklinikum Bonn GmbH

Leybold Optics GmbH, Alzenau

Dem Vorstand gehörten im Jahr 2001 an:

Stephan Schambach

Vorstandsvorsitzender und Chief Executive Officer

Wilfried Beeck

Finanzvorstand und Chief Operating Officer (bis zum 8. Februar 2002)

Der Vorstand hat von der Gesellschaft insgesamt Bezüge in Höhe von € 9.700 erhalten. Die Bezüge des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr betragen € 97.400.

Ungeprüfte Informationen bezüglich der zum 31. Dezember 2001 von Organmitgliedern (Aufsichtsrats- und Vorstandsmitglieder) gehaltenen Aktien sind außerhalb des geprüften Abschlusses ausgewiesen.

Als börsennotiertes Unternehmen stellt die Intershop Communications Aktiengesellschaft einen nach § 292a HGB befreienden Konzernabschluss nach U.S.-GAAP auf. Der Konzernabschluss wird beim Handelsregister des Amtsgerichtes Hamburg hinterlegt. Der Konsolidierungskreis umfasst neben der Muttergesellschaft folgende Unternehmen:

Intershop Communications GmbH, Jena

Intershop Communications, Inc., San Francisco, U.S.A.

Intershop Communications S.a.r.l., Paris, Frankreich

Intershop Software Entwicklungs GmbH, Jena

Intershop (UK) Ltd., London, Großbritannien

Intershop Communications Ventures GmbH, Hamburg
 IS Nordic AB, Stockholm, Schweden
 Intershop Communications Hong Kong Co. Ltd., Hong Kong, China
 Intershop Communications Korea, Seoul, Korea
 Intershop Communications Taiwan, Taipeh, Taiwan
 Intershop Communications Dubai LLC, Dubai, Vereinigte Arabische Emirate
 Intershop Communications Singapore Pte Ltd., Singapur
 Intershop Communications Japan, Tokio, Japan
 Intershop Communications Australia Pty Ltd., North Sidney, Australien

Der Anteilsbesitz der Intershop Communications Aktiengesellschaft gliedert sich wie folgt:

| | Anteil in % | Währung | Nennkapital | Eigenkapital* | Jahres- ergebnis* |
|---|-------------|---------|-------------|---------------|----------------------|
| Intershop Communications, Inc. San Francisco, USA | 82,5 | € | 7.332.682 | -92.291.912 | -44.447.570 |
| Intershop Communications Ventures GmbH, Hamburg | 100 | € | 1.000.000 | -1.697.028 | -2.444.981 |
| Intershop Software Entwicklungs GmbH, Jena | 100 | € | 25.000 | -38.272.381 | -34.425.231 |
| Intershop (UK) Ltd., London, Großbritannien | 100 | € | 1.586 | -13.370.133 | -8.034.350 |
| Intershop Communications S.a.r.l., Paris, Frankreich | 100 | € | 300.000 | -351.927 | -638.904 |
| Intershop Nordic AB, Stockholm, Schweden | 100 | € | 11.437 | 27.872 | -2.118.439 |
| Intershop Communications Hong Kong Co. Ltd., Hong Kong, China | 99,99 | € | 1.435 | -9.234.813 | -6.087.893 |
| Intershop Communications Korea, Seoul, Korea | 99,98 | € | 45.455 | -2.952.583 | -2.535.452 |
| Intershop Communications Taiwan, Taipeh, Taiwan | 100 | € | 36.740 | -560.327 | -561.671 |
| Intershop Communications Singapore Pte Ltd., Singapur | 100 | € | 61.571 | -856.032 | -769.652 |
| Intershop Communications Japan, Tokio, Japan | 100 | € | 104.755 | -3.020.781 | -2.757.760 |
| Intershop Communications Australia Pty Ltd., North Sydney, Australien | 100 | € | 260.833 | -1.664.532 | -1.735.228 |

* Die Angaben zum Eigenkapital und Jahresergebnis sind vorläufig.

► | 4. Verwendung des Jahresergebnisses |

Der Jahresabschluss ist unter Verwendung der Kapitalrücklage im Gesamtbetrag von € 155.495.442 zum Ausgleich des Jahresfehlbetrages von € 102.988.185 und zum Ausgleich des Verlustvortrages in Höhe von € 91.406.257 aufgestellt worden. Der Vorstand der Intershop Communications AG schlägt vor, den verbleibenden Bilanzverlust von € 38.898.941 auf neue Rechnung vorzutragen.

Hamburg, im Februar 2002



Der Vorstand
 Stephan Schambach

Bestätigungsvermerk Intershop Communications AG

68

Wir haben den Jahresabschluss unter Einbeziehung der Buchführung und den zusammengefassten Lagebericht und Konzernlagebericht der INTERSHOP Communications Aktiengesellschaft für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2001 geprüft. Die Buchführung und die Aufstellung von Jahresabschluss und zusammengefasstem Lagebericht und Konzernlagebericht nach den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften liegen in der Verantwortung der gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Jahresabschluss unter Einbeziehung der Buchführung und über den Lagebericht abzugeben.

Wir haben unsere Jahresabschlussprüfung nach § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass Unrichtigkeiten und Verstöße, die sich auf die Darstellung des durch den Jahresabschluss unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung und durch den zusammengefassten Lagebericht und Konzernlagebericht vermittelten Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich auswirken, mit hinreichender Sicherheit erkannt werden. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld der Gesellschaft sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben in Buchführung, Jahresabschluss und zusammengefassten Lagebericht und Konzernlagebericht überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der angewandten Bilanzierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen der gesetzlichen Vertreter sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Jahresabschlusses und des Lageberichts. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

Nach unserer Überzeugung vermittelt der Jahresabschluss unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft. Der zusammengefasste Lagebericht und Konzernlagebericht gibt insgesamt eine zutreffende Vorstellung von der Lage der Gesellschaft und des Konzerns und stellt die Risiken der künftigen Entwicklung zutreffend dar.

Ohne dies Beurteilung einzuschränken weisen wir auf die Ausführungen der Gesellschaft im zusammengefassten Lagebericht und Konzernlagebericht hin. Im Abschnitt Entwicklung, Lage und Risiken der Intershop Communications AG weist die Gesellschaft darauf hin, dass Wertansätze für Tochtergesellschaften und Ausleihungen an diese, zukünftig weitere Wertberichtigungen erfordern könnten, wenn die zukünftige Entwicklung der betreffenden Gesellschaften wesentlich von der jeweils erwarteten Entwicklung abweicht. Weiterhin weist die Gesellschaft in diesem Abschnitt auf die beabsichtigten Maßnahmen zur Verbesserung der Ertragslage und des Cash Flows hin, deren erfolgreiche Umsetzung für die Fortführung der Geschäftstätigkeit ohne weitere Kapitalerhöhungen von wesentlicher Bedeutung sind.

Arthur Andersen
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Steuerberatungsgesellschaft mbH



Nendza

Wirtschaftsprüfer



Schneider

Wirtschaftsprüfer

Hamburg, den 13. März 2002

Bericht des Aufsichtsrats

Der Aufsichtsrat hat die Geschäftsführung des Vorstands entsprechend den ihm nach Gesetz und Satzung übertragenen Aufgaben überwacht und sich von der Ordnungsmäßigkeit der Unternehmensführung sowie der Einhaltung der Corporate Governance-Richtlinien überzeugt. Der Aufsichtsrat ist am 16. Februar 2001, 12. Juni 2001, 11. September 2001 und 7. November 2001 zu Sitzungen zusammengetreten.

Auch im Geschäftsjahr 2001 unterstützte der Aufsichtsrat die Arbeit des Vorstands. Im Rahmen mehrerer Telefon- und Videokonferenzen besprach sich der Vorstand bei einer ganzen Reihe von strategischen Entscheidungen mit dem Aufsichtsrat. Darüber hinaus berichtete der Vorstand dem Aufsichtsrat regelmäßig über das Erreichen der geplanten Ziele für das laufende Jahr und die Vorschau auf zukünftige Perioden.

Im Jahr 2001 gab es einige Änderungen bei der Zusammensetzung des Aufsichtsrats. Jörg Menno Harms und Lorenzo Pellicoli legten ihre Aufsichtsratsmandate aus privaten Gründen mit Wirkung zum 30. Juni 2001 nieder. Der Aufsichtsrat dankt den Herren Harms und Pellicoli für ihren Beitrag zum Erfolg der Intershop Communications AG. Als neue Aufsichtsratsmitglieder konnten wir Herrn Hans W. Gutsch und Herrn Dr. Hagen Hultzsch begrüßen, die mit Wirkung zum 15. August 2001 bzw. zum 19. November 2001 dem Gremium beitraten. Im Zuge dieser Änderungen wurden zwei neue Ausschussvorsitzende ernannt. Der stellvertretende Vorsitzende des Aufsichtsrats Theodore J. Smith wurde zum Vorsitzenden des Prüfungsausschusses (Audit Committee) und Hans W. Gutsch zum Vorsitzenden des Personal- und Vergütungsausschusses (Human Resources and Compensation Committee) ernannt.

Beim Vorstand traten im Geschäftsjahr 2001 keine Änderungen ein. Am 8. Februar 2002 jedoch trat Herr Wilfried Beeck von seinem Amt als Chief Operating Officer und Vorstandsmitglied mit sofortiger Wirkung zurück.

Die Buchführung, der Jahresabschluss und der Lagebericht sind von der durch die Hauptversammlung vom 13. Juni 2001 als Abschlussprüfer für das Geschäftsjahr gewählten Arthur Andersen Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft mbH geprüft und mit einem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen worden. Nach eingehender Prüfung durch den Prüfungsausschuss hat der Aufsichtsrat den Jahresabschluss und Konzernabschluss zum 31. Dezember 2001 sowie den Lagebericht und den Konzernlagebericht geprüft. Der Aufsichtsrat stimmt dem Ergebnis der Abschlussprüfung zu und hat den vom Vorstand aufgestellten Jahresabschluss am 26. März 2002 gebilligt. Der Jahresabschluss ist damit festgestellt.

Für die Mitarbeit und die erbrachten Leistungen im abgelaufenen Geschäftsjahr gebührt dem Vorstand und den Mitarbeitern in den Konzernbetrieben der Dank des Aufsichtsrats.

Hamburg, den 26. März 2002



Eckhard Pfeiffer
Vorsitzender des Aufsichtsrats
Intershop Communications AG

Konzern-Informationen

Intershop Communications AG:

| | Eigentumsanteil % |
|---|-------------------|
| Intershop Communications, Inc., San Francisco, U.S.A. | 82,5 |
| Intershop Communications GmbH, Jena | 100 |
| Intershop Software Entwicklungs GmbH, Jena | 100 |
| Intershop Communications Ventures GmbH, Hamburg | 100 |
| Intershop (U.K.) Ltd., London, Großbritannien | 100 |
| Intershop Communications S.a.r.l., Paris, Frankreich | 100 |
| IS Nordic, AB, Stockholm, Schweden | 100 |
| Intershop Communications Hong Kong Co. Ltd., Hongkong, China | 99,99 |
| Intershop Communications Singapore Pte Ltd., Singapur | 100 |
| Intershop Communications Australia Pty Ltd., Sydney, Australien | 100 |
| Intershop Communications Taiwan Co. Ltd., Taipei, Taiwan | 100 |
| Intershop Communications Korea Co. Ltd., Seoul, Korea | 99,98 |
| Intershop Communications K.K., Tokyo, Japan | 100 |

▶ | Aktienbesitz des Vorstands und Aufsichtsrats (ungeprüft) |

Stand: 31. Dezember 2001

Aufsichtsrat:

| | Aktien |
|--|---------|
| Eckhard Pfeiffer Vorsitzender des Aufsichtsrats | 400.000 |
| Theodore J. Smith Stellv. Vorsitzender des Aufsichtsrats | 107.290 |
| Jörg Menno Harms (bis zum 30 Juni 2001) | 0 |
| Prof. Dr. Hartmut Esslinger | 0 |
| Lorenzo Pellicoli (bis zum 30. Juni 2001) | 0 |
| Hans W. Gutsch (seit dem 15. August 2001) | 30.000 |
| Dr. Hagen Hultzsch (seit dem 19. November 2001) | 0 |

Vorstand:

| | |
|---|---------------|
| Stephan Schambach | 2.500* |
| Vorstandsvorsitzender und Chief Executive Officer | |

| | |
|---|------------------|
| Wilfried Beeck | 7.000.000 |
| Finanzvorstand und Chief Operating Officer (bis zum 8. Februar 2002) | |

*Am 31. Dezember 2001 besitzt Stephan Schambach 4.166.667 Aktien der Intershop Communications, Inc. Diese Aktien können jederzeit vor dem Jahr 2004 in 12.500.000 Inhaberaktien der Intershop Communications AG umgewandelt werden. Am 23. Januar 2002 gab Herr Schambach seine Absicht bekannt, seine 4.166.667 Aktien der Intershop Communications, Inc. in 12.500.000 Inhaberaktien der Intershop Communications AG umzuwandeln. Am 4. März 2002 gab Herr Schambach seine Absicht bekannt, 8.334.000 neue Inhaberaktien der Intershop Communications AG aus genehmigtem Kapital zu erwerben. Am 13. März 2002 zeichnete Herr Schambach diese neuen Aktien. Nach diesen beiden Transaktionen wird Herr Schambach Eigentümer von 20.836.500 Inhaberaktien der Intershop Communications AG sein.

► | **Standorte** |

Berlin / Boston / Chicago / Dubai / Hamburg / Helsinki / Hongkong / Ilmenau / Jena / Kopenhagen / London / Oslo / Paris / San Francisco / Stockholm / Stuttgart / Tokio.

► | **Finanzkalender 2002** |

| Datum | Ereignis |
|------------------|--|
| 12. Februar 2002 | Veröffentlichung der Q4- und FY 2001 Zahlen |
| 28. März 2002 | Veröffentlichung des Geschäftsberichtes 2001 |
| 30. April 2002 | Veröffentlichung der 3-Monatszahlen 2002 |
| 06. Juni 2002 | Hauptversammlung (Hamburg) |
| 31. Juli 2002 | Veröffentlichung der Q2- und 6-Monatszahlen |
| 31. Oktober 2002 | Veröffentlichung der Q3- und 9-Monatszahlen |



Intershop Communications AG
Investor Relations
Klaus F. Gruendel

Amsinckstrasse 57
D-20097 Hamburg

Tel.: +49 (40) 23709 0
Fax: +49 (40) 23709 111

<http://www.intershop.de/investor>